44 THOUGHTS ON LOVE AND LIFE



AMAZING

مُذهل



مكتبة

ترجمة واختيار:
علا ديوب

- #٤٤_مذهل
- اختيار وترجمة : علا ديوب
- دار كلمات للنشر والتوزيع

دولة الكويت / محافظة العاصمة

تلفون : ٠٠٩٦٥٩٩١١٩٩٣٤

تويتر : @Dar_kalemat

إنستجرام : Dar_kalemat

Dar_Kalemat@hotmail.com

رقم الإيداع / 2018-1778

ISBN:978-99966-95-78-0

#٤٤_مذهل

اختيار وترجمة:

علا ديوب

مكتبة | 454

2018

KALEMAT

المقدمة

بعض الناس ذوي شخصيات كاريزمية يأسرك حضورهم ويفتنك حديثهم حتى قبل أن تفكر إن كنت توافقهم الرأي أم لا! وبعض الناس مضجرون وتشعر بهم بعيدين عنك حتى وهم بقربك ، أما آخرون فتجدهم مزعجين لا تفتأ تبرر لهم فظاظة تصرفاتهم وبشاعة ألفاظهم ؛ لأنك واثق أن قلبهم (طيب) .

فأي نمط من الناس أنت؟ وما هو طموحك على مستوى التواصل الاجتماعي؟

هل ترغب بأن تصبح أذكى في التعامل مع الآخرين بحيث تفهمهم أكثر وتجيد إيصال أفكارك لهم ، وتحقق التوازن بين ما يريدونه هم وما تريده أنت؟ أو هل تطمح لأن تكون مديراً أو قائداً وتريد جذب الآخرين نحوك وتحفيزهم لمساعدتك على تحقيق الهدف الذي تبغيه؟

إذا كنت أحد النمطين السابقين من الناس فهذا الكتاب #٤٤ مذهل لك! في هذا الكتاب الكثير من المقالات التي تتحدث عن العوامل الأساسية الضرورية

لتصبح صاحب شخصية كاريزمية وعن كيفية التواصل مع الآخرين ، وفيه الكثير من القصص الاجتماعية والمهنية الملهمة .

أرجو أن ينال الكتاب إعجابكم وأن تجدوا في قراءته المتعة والفائدة المنشودة ، وأن أكون قد وفقت فيما اخترته وترجمته من قصص ومقالات ، والله ولي التوفيق .

المترجمة

الفهرس

مارلين مونرو والكاريزما

إن سبق لك وقابلت شخصيةً محبوبة ، ومع ذلك لا تستطيع شرح «لماذا» أنت معجب بها بالضبط ، فهذا يعني أنها شخصية صاحبة كاريزما . تروي خبيرة السلوك والمؤلّفة أوليفيا فوكس كاباني في فيديو قصّةً حول أيقونة جماهيرية لربما سمعت بها : إنها مارلين مونرو . في إحدى ساعات النهار المزدحمة ، جاءت مونرو برفقة مصور فوتوغرافي إلى محطة غراند سنترال في مدينة نيويورك . كان المكان مكتظّاً بالناس ، ورغم ذلك لم يبد أن أحداً تعرّف على واحدة من أشهر الأشخاص في العالم . استقلّت مونرو القطار بهدوء نحو المحطة التالية دون أن يلاحظها أحد . تُفسّر كاباني ما حصل بأنّ مونرو كانت تحاول أن تبرهن أمراً معيناً :

«ما أرادت مارلين برهنته هو أنه بمجرّد اتّخاذها القرار بإمكانها أن تكون إمّا الفاتنة الآنسة مونرو أو مجرد نورما جين بيكر العادية (اسمها الحقيقي) . لقد كانت نورما جين في القطار ، لكن حين عاودت الظهور على أرصفة نيويورك المزدحمة ، قرّرت أن تتحول إلى مارلين ؛ لذا ألقت نظرة على

من حولها ، وسألت المصور مغيظة إياه : «إذاً هل تريد أن تراها؟ لمارلين؟» ، حينها كما قال المصور لم تقم بحركات بارزة ، بل قامت فقط بنثر شعرها في الهواء بيديها ، واتخذت وضعية وقوف مميزة ، ومع هذا التحوّل البسيط ، بدت فجأة فاتنة! أحاطت بها هالة من السحر وتوقّف معها كل شيء! حتى الزمن تسمّر في مكانه ، وكذلك الأشخاص من حولها حدّقوا بها بذهول بمجرد إدراكهم فجأة أن هناك نجمة تقف وسطهم . . .»

بلا شك عامل الجمال هو في صف مارلين مونرو ، لكنّها أرادت إثبات أن الكاريزما أمرٌ تقوم بخلقه وبثه من الداخل ، وليست شيئاً يولد معك ببساطة . ويكمنُ هدفك هنا في إيجاد مارلين مونرو القابعة داخل نورما جين بيكر في داخلك . إنها هناك ، ولكن ما عليك فعله هو العمل لتجدها .

على أية حال ضع في حسبانك أنه عليك التحلي ببعض الشجاعة ، فبناء الكاريزما هو عملية تنطوي على مراقبة تصرفاتك عن كثب ، قد لا يعجبك ما تراه دوماً ، لكن لا تكن قاسياً على نفسك . فإذا راقبت ما تتوقعه من

نفسك ، ستتمكن من تحديد السلوكيات التي تحتاج إلى تعديلها ، وتذكر أنت لا تقوم بتغيير من أنت ، إنك تقوم فقط بتغيير الطريقة التي ينظر بها الناس إليك بمجرد إجراء تعديلات على طريقة تواصلك معهم .

Marilyn Monroe & charisma

https://lifehacker.com

#1

"The reason we're successful, darling? My overall charisma, of course."

-Freddie Mercury

«هل تعــرف ســبب نجـاحـي يا عــزيزي؟ إنه الكاريزما التي أتمتع بها إجمالاً بلا شك.»

ما هي الكاريزما؟

من الشائع عدم اتفاق الناس على تعريف ما هي «الكاريزما» في التواصل أو في العلوم الاجتماعية ، لكن بالنتيجة الكاريزما هي نتيجة لمهارات تواصل وتفاعل عالية مع الآخرين ، وبما أنه يمكن تعلُّم هذه المهارات وتطويرها ، فإن تطوير الكاريزما الخاصة بك هو أمر ممكن .

كيف تصبح صاحب شخصية كاريزمية:

أن تتمتع بشخصية كاريزمية يتضمن الانتباه الشديد لكيفية تفاعلك مع الآخرين ، أما الصفات التي تكوّن الكاريزما فهي أن تكون إيجابياً ومثيراً لإعجاب الآخرين .

يستخدم الأشخاص أصحاب الشخصية الكاريزمية مهاراتهم لجذب الناس إلى صفهم ، ربما من زاوية مهنية أو أيديولوجية أو اجتماعية ، ولهذه الأسباب غالباً ما ترتبط الكاريزما بالمهارات القيادية ، حيث أن كونك صاحب شخصية كاريزمية قد يكون صفة هامة للقائد الناجح .

عندما تطلب من الناس التفكير بشخص صاحب

شخصية كاريزمية فإن معظم الناس يفكرون بشخصية عامة كأحد السياسيين أو أحد المشاهير أو قائد ناجح . هؤلاء الناس ناجحون غالباً بسبب شخصيتهم الكاريزمية ، ولكن هناك أيضاً العديد من الناس «العاديين» الذين يمتلكون شخصية كاريزمية ؛ كالطفل المحبوب في المدرسة مثلاً ، والموظفون في المطعم الذين يكسبون البقشيش الأعلى ، والشخص المحبوب في المكتب صديق الجميع .

بعض الناس أصحاب شخصية كاريزمية أكثر من غيرهم ، إذ يمكننا استشعار الكاريزما ، ولكن ما هي العوامل التي تكونها يا ترى؟ تكشف هذه المقالة بعض صفات الشخص صاحب الشخصية الكاريزمية وكيف يمكن تطوير مثل هذه الصفات .

أن تكون صاحب شخصية كاريزمية يعني:

أن تكون واثقاً من نفسك:

الأشخاص أصحاب الشخصية الكاريزمية هم أشخاص واثقون من أنفسهم أو على الأقل يملكون المقدرة على الظهور بمظهر الواثقين بأنفسهم .

ان تظهر التفاؤل:

كما هو الحال مع الثقة بالنفس فإن الناس أصحاب الشخصية الكاريزمية متفائلون أو يمتلكون القدرة على الظهور بمظهر المتفائلين .

ان تكون ممثلاً عاطفياً:

فالمقدرة على الظهور بمظهر الواثق بنفسه والمتفائل في حال لم تشعر بذلك يتطلب قدراً معيناً من «التمثيل» .

ان تكون ممتعاً ومهتماً:

إن الناس أصحاب الشخصية الكاريزمية ممتعون بحيث يرغب الآخرون بالاستماع إلى ما يقولونه ، وكذلك مهتمون بحيث يرغبون بالاستماع إلى ما يقوله الآخرون .

إظهار الذكاء:

بما أن الناس أصحاب الشخصية الكاريزمية يريدون أن يكونوا قادرين على التواصل بفعالية مع الآخرين فإنهم عادةً ما يكونون جيدين في بدء المحادثات ، إنهم يميلون لأنْ يكونوا

أذكياء مع إلمامهم المستمر بالشؤون الجارية وبالمعلومات العامة التي تهمهم ، هذا يجعل تجاذب أطراف الحديث والبدايات المربكة للمحادثات أحياناً أسهل .

أن تكون حازماً:

تكمن قوة الكاريزما في المقدرة على جعل الناس يريدون ما تريده أو يتوحدون حول قضية مشتركة .

الاهتمام بالتفاصيل باستمرار:

تتمحور الكاريزما حول الاهتمام بالتفاصيل ، وتفاصيل كيفية حدوث التفاعل بين الأشخاص .

أن تكون صاحب شخصية كاريزمية يتضمن أن تتواصل بحيوية مظهراً الشغف والحماسة بينما تستخدم أثناء ذلك لغة جسد إيجابية ، كما أنه يتضمن التفكير بإيجابية وامتلاك التفاؤل والثقة بالنفس ، وأن تكون قادراً على الإقناع وكسب احترام وثقة الآخرين .

نستطيع جميعنا أن نتعلم كيف نصبح أصحاب شخصيات كاريزمية أكثر من خلال تطوير مهارتنا في

التعامل مع الآخرين بالإدراك والتدريب ، وتذكر مهما كانت شخصيتك كاريزمية فإنك لا تستطيع أن تسعد جميع الناس كل الوقت .

What is Charisma?

https://www.skillsyouneed.com

#2

Charisma is the ability to attract, charm, and influence the people around you. Charisma is often said to be a mysterious ineffable quality_you either have it or don't have it_but it's actually easy to break down many of the key factors that make someone charismatic. Such factors include, but are not limited to: confidence, exuberance, optimism, a ready smile, expressive body language, and a friendly, passionate voice.

الكاريزما هي المقدرة على جذب الناس من حولك وسحرهم والتأثير عليهم . وكثيراً ما قيل إن الكاريزما صفة غامضة تفوق الوصف إما أن تمتلكها أو لا ، ولكن في الواقع من السهل تحليل العديد من العوامل التي تجعل المرء صاحب شخصية كاريزمية وتشمل هذه العوامل على سبيل المثال لا الحصر : الثقة والامتلاء بالحيوية والتفاؤل والابتسامة على الوجه ولغة الجسد المعبرة والصوت الودود المتحمس .

هل أنت متحدث سيء؟ إليك كيف تتحسن!

بقلم : بريستون ني

ينخرط معظمنا في التواصل كل يوم ، لكن معظمنا يعلم أيضاً أن التواصل مع الآخرين قد يكون تجربةً صعبة ومحبطة . ففي بعض الأحيان يكون قصدنا طيباً ، ولكن بسبب الطريقة التي نقول بها ما نريد قوله يساء فهم رسالتنا مع ما يتبع ذلك من عواقب غير مقصودة وغير مرغوب بها .

فيما يلي أربعة من أكثر الأخطاء شيوعاً التي قد نرتكبها عند التواصل مع الأشخاص ، والتي غالباً ما تؤدي إلى النزاع وتدهور العلاقات ، والخبر السار هنا هو أنه بمجرد أن ندرك تلك العادات السيئة ، يمكننا تغيير الطريقة التي نتواصل بها مما يؤدي إلى تحسين العلاقات .

الخواص الأربع للتواصل غير الفعال:

١. لغة تسودها كلمة «أنت» وتتسم بإطلاق التوجيهات:

يتميز التواصل غير الفعال غالباً باستخدام أنواع معينة

من اللغة التي تسودها كلمة «أنت» . وترافقها العبارات التوجيهية التي تأتي إمّا لإطلاق حكم سلبي أو لتوجيه أمر إلى شخص آخر . على سبيل المثال :

«أنت لست جيداً بما فيه الكفاية . . .» ، أو «يجب عليك أن تنتبه لـ . . .» ، «يتوجب عليك فعل ذلك الآن . .» .

لا يحبذ معظم الأشخاص إطلاق الأحكام عليهم أو إملاء ما يتوجب عليهم فعله ، فعند استخدامنا لغة تسودها كلمة «أنت» بالإضافة لإعطاء التوجيهات ، يصبح من السهولة بمكان إثارة مشاعر الاستياء والمواقف الدفاعية لدى الآخرين ، كما أن هذا النوع من التواصل مسبب للمشاكل أيضاً لكونه يستدعي الإجابة بـ «لا» والتي ينجم عنها الخلافات والنزاعات .

من ناحية أخرى يجدر الانتباه لوجود عبارات فيها كلمة «أنت» جيدة للتواصل ، على سبيل المثال : عبارات «أنت الإيجابية» ، وهي ببساطة عبارات تبدأ بكلمة «أنت» ويتبعها تعليق إيجابي : «أنت قمت بعمل جيد في هذا المشروع» ، كما أن هناك عبارات «أنت الحيادية» وهي جمل

تبدأ بـ «أنت» ويتبعها تعليق واقعي أو تعليق خبري ، على سبيل المثال : «أنت ثالث الحاضرين» . بالمجمل لا يوجد أيّ خطأ في استخدام عبارات «أنت الإيجابية» أو «أنت الحيادية» ، لكن المشكلة تكمن في عبارات «أنت التوجيهية» وهذا ما يعتبر تواصلاً غير فعال .

٢ . العبارات المعمّمة:

العبارات المعمّمة هي تعابير تعمّم شخصية المرء أو سلوكه بطريقة سلبية ، وتتضمن العبارات المعمّمة الأكثر شيوعاً استخداماً لكلمات مثل : «دائماً» ، «أبداً» ، «مرة أخرى» ، «لذلك» ،» في كل مرة» ، «مثل» ، «الجميع» ، وغالباً ما يتم استخدام العبارات المعمّمة بالترافق مع اللغة التي تسودها كلمة «أنت» . على سبيل المثال :

«أنت دائماً تترك مقعد المرحاض مرفوعاً» ، أو»أنت لا تضع غطاء معجون الأسنان أبداً» ، «أنت كسول للغاية!» .

وتسبب العبارات المعمّمة إشكالات متعدّدة : أولاً ، تنعدم معها احتمالية أن يكون المستمع مختلفاً عمّا هو عليه في ذهنية المتحدث ، وهكذا يتم إسقاط إمكانية التغيير .

ثانياً ، لأن العبارات المعمَّمة تشير إلى «ما هو خطأ» عوضاً عن «كيف تكون أفضل» لذا فإن مثل هذه العبارات تثبط التغيير . تماماً كما هو الحال مع أمثلة اللغة التي تتضمن كلمة «أنت» فإن العبارات المعمَّمة يمكن بسهولة أن تكون مثاراً للجدال . إن قلت لك : «أنت لم تغسل الصحون قط» كل ما عليك فعله أن تأتي باستثناء واحد كأن تقول : «هذا ليس صحيحاً بيترسون ، لقد غسلت الأطباق مرة في العام الماضي» وتكون بهذا قد ناقضت كلامي بنجاح ، إن طبيعة العبارات المعمَّمة تجعلها هشة أمام الأمثلة المفندة بالأدلة .

والعبارات المعمَّمة في جوهرها مفرطة في التعميم والأحكام السلبية . ومن المهم بشكل خاص تجنب استعمال التعميم عند التواصل مع الأطفال ، لأن مثل هذه التعبيرات يمكن أن تؤثر سلباً على تقديرهم لذاتهم .

٣. الصرامة مع الشخص والتساهل مع المشكلة:

يوجد في كل حالة تواصل مع شخص ما عنصران : الشخص الذي يتعلق به الموقف ، والمسألة أو السلوك الذي يتناوله ذلك الموقف ، والمتحدثون الفعالون يعلمون تماماً كيفية

الفصل بين المشكلة أو السلوك وبين الشخص نفسه ، وبناءً على ذلك يتصرفون برفق مع الشخص وبصرامة فيما يتعلق بالمشكلة . أما أولئك الذين يتواصلون بشكل غير فعال يفعلون عكس ذلك . إنهم حرفياً «يأخذون الأمر على منحى شخصي» من خلال صرامتهم مع الشخص ، في حين يقلّلون أو يتجاهلون المسألة أو السلوك المطروح .

على سبيل المثال :

تواصل غير فعال : «أنت غبي جداً!»

تواصل فعال : «أنت شخص ذكي ، وما فعلته هذه الصباح لم يكن على قدر كبير من الذكاء .»

ربما لاحظتم استخدام «و» بدلاً من «لكن» في المثال أعلاه ، إن «لكن» عامل نفي من شأنه أن يقلّل أهمية ما قيل قبلها ، وتجعل معنى الجملة الحقيقي يتوقف على ما يأتي بعدها (أنا أحبك كصديق ، ولكن . . .) فعبارة «نعم ، لكن . . .» في كثير من الأحيان تعني «لا» . لذا إن كنت لا تعني نفي الجزء الأول من الجملة ، استخدم «و» بدلاً من «لكن» ، حيث «و» حرف عطف يعمل إعطاء نفس التأكيد على ما قيل قبلها لما قيل بعدها .

إن الصرامة مع الشخص والتساهل مع المشكلة يعمل على إثارة ردود فعل سلبية لدى الأشخاص الذين من المحتمل أن يأخذوا ما تقوله على محمل شخصي أكثر ، ونتيجة لذلك سيتكون لديهم شعور بالغضب أو الاستياء أو الأذى أو التمرد . لاحظ أن الصرامة مع الشخص والتساهل مع المشكلة ينطوي على استخدام عبارات فيها كلمة «أنت» بشكل متكرر بالإضافة إلى العبارات المعمَّمة .

٤. التنكر للمشاعر:

يحدث التنكر للمشاعر عندما نتعرف على العواطف التي تصدر عن شخص ما إيجابيةً كانت أم سلبية ، ونقوم إمّا بإهمالها والتنكر لها أو التقليل من شأنها أو تجاهلها أو الحكم عليها سلباً .

على سبيل المثال : «إن مخاوفك لا تعني شيئاً بالنسبة لي» ، أو «لا أحد يهتم بكونك غاضباً ، توقف عن المبالغة في ردة فعلك!» ، أو «لا تسعد جداً ، إنّ تقدّمك لا يعني الكثير» .

عندما يتم التنكر للشعور الإيجابي لدى أحدهم ، من

المحتمل أن يتلاشى شعوره أو شعورها الإيجابي أو حتى يختفي ، وبينما تأخذ المشاعر الإيجابية بالنقصان ؛ يتناقص أيضاً السلوك المرغوب به وقوة العلاقة . عندما يتم التنكر للشعور السلبي عند شخص آخر فإنه من المرجح أن يتعزز شعوره السلبي ويطول أمده ، ومع ازدياد المشاعر السلبية ، يزداد أيضاً السلوك غير المرغوب به ، وتزداد الحواجز في العلاقة .

عندما نتنكر لمشاعر شخص آخر ، فمن المحتمل أن نتسبّب له في استياء فوري ، ومن المُرجح أن يشعر الشخص (أو المجموعة) بالأذى والغضب ، وفي بعض الحالات قد ينغلق الشخص على نفسه عاطفياً كي لا تتأذى مشاعره أو مشاعرها مرة أخرى .

هذا ويعد التنكر للمشاعر أحد أكثر الأشياء تدميراً للعلاقات الشخصية الوثيقة ، وهو أحد الأسباب الرئيسية وراء حدوث حالات «التداعي» في العائلات أو بين الأصدقاء أو في العلاقات الحميمة .

Are You a Poor Communicator? How to Improve?

https://www.psychologytoday.com

#3

"We take communication for granted because we do it so frequently, but it's actually a complex process."

Joseph Sommerville, PhD

«نعتبر التواصل أمراً بديهياً ؛ لأننا نقوم به كثيراً ، ولكنه في الواقع عملية معقدة .»

هناك دوماً شيء لطيف لتقوله

من يتذكر قول أمه : «قل خيراً أو اصمت؟» .

في عالم مليء بخطاب الكراهية والتصيُّد والمحاربين المجهولين من خلف لوحة المفاتيح ، يبدو أحياناً أن العالم سيغدو مكاناً هادئاً للغاية إذا استمعنا لقول أمهاتنا .

لكني أشك في أنه لا يجب علينا أن نهدأ .

أشك في أنّ هناك دوماً شيئاً لطيفاً لنقوله :

كلمة تشجيع .

إقرار بعمل أدّاه صاحبه على أكمل وجه .

كلمة شكر سريعة .

اقتباس إيجابي أو قصة محفزة .

حثٌّ مهذب على الاستمرار .

دعاء .

وإن لم يكن لديك شيء لطيف لتقوله فأنت على الأرجح لم تحاول بما فيه الكفاية لتجد واحداً!

There s Always Something Nice To Say

https://betterlifecoachingblog.com

#4

It's nice to be important, but it's more important to be nice.

Author unknown

من اللطيف أن تكون مهماً ، ولكن الأهم أن تكون لطيفاً .

بناء الألفة

الألفة هي حالة من التفاهم المتناغم مع فرد آخر أو جماعة أخرى بما يجعل التواصل أكبر وأسهل ، وبعبارة أخرى الألفة هي الانسجام بشكل جيد مع شخص آخر أو مجموعة من الأشخاص من خلال وجود أشياء مشتركة ؛ الأمر الذي يجعل عملية التواصل أسهل وأكثر فعالية عادة .

في بعض الأحيان تنشأ الألفة بشكل طبيعي ، فأنت «تتوافق» أو «تنسجم» مع شخص آخر دون أن تضطر للمحاولة وهكذا غالباً تبنى الصداقات ، على أية حال يمكن أن تبنى الألفة وأن تتطور من خلال إيجاد قواسم مشتركة وبناء الترابط وأن تكون عاطفياً .

تبحث هذه المقالة في الألفة وكيف يمكن بناؤها وخاصة عند مقابلة أشخاص جدد . الألفة هي أمر مهم في حياتنا المهنية وفي حياتنا الشخصية ، مثلاً يميل أصحاب العمل لتوظيف أشخاص يعتقدون أنهم سينسجمون مع الموظفين الحاليين ، كما أنه من الأسهل تشكيل العلاقات الشخصية وتطويرها عندما يكون هناك صلة وتفاهم أوثق بين الأطراف المعنية أي عندما يكون هناك ألفة أكبر .

اكسر الجليد:

عند مقابلة شخص ما للمرة الأولى ستساعدك هذه النصائح البسيطة على تخفيف حدة التوتر في الموقف ؛ مما يتيح للطرفين الشعور بمزيد من الاسترخاء وبالتالي التواصل بفعالية أكبر :

* **الجأ إلى المواضيع التي لا تُشعِر الآخر بالتهديد و«الآمنة» لبدء حديث صغير** : تحدث عن التجارب المشتركة التي قمتما بها وعن الطقس وعن كيف سافرت إلى المكان الذي أنت فيه . تجنب الحديث كثيراً عن نفسك وتجنب طرح أسئلة مباشرة حول الشخص الآخر .
* **استمع إلى ما يقوله الشخص الآخر وابحث عن تجارب أو ظروف مشتركة** : هذا سيعطيك المزيد من المواضيع لتتحدث بها في المراحل الأولى من التواصل .
* **حاول أن تدخل عنصر الفكاهة** : الضحك المشترك يخلق التناغم ، قل نكتة عن نفسك أو عن الوضع أو الظروف التي تعيش فيها ولكن تجنب أن تقول نكاتاً عن الناس الآخرين .
* **كن واعياً بشأن لغة جسدك والإشارات غير اللفظية الأخرى التي ترسلها** : حاول أن تحافظ على التواصل

بالنظر لمدة ٦٠٪ تقريباً من الوقت ، استرخ وانحنِ قليلاً نحو الشخص الآخر لتشير إلى استماعك له ، اعكس لغته الجسدية إذا كان ذلك مناسباً .

* **أظهر التفهم** ، أظهر أنه يمكنك رؤية وجهة نظر الشخص الآخر ، تذكر أن الألفة تتمحور حول إيجاد أوجه تشابه و«التوافق» مع شخص آخر ، لذلك أن تكون متفهماً سيساعد في تحقيق ذلك .

تأكد أن الشخص الآخر يشعر بأنه معني ولكنه غير مستجوب في بداية الحديث . تماماً كما قد تشعر بالتوتر وعدم الارتياح لدى لقاء شخص جديد والتحدث إليه فالآخرون قد يشعرون بذلك أيضاً .

دع الشخص الآخر يسترخي ، هذا سيمكنك من الاسترخاء ويسمح للمحادثة أن تأخذ مساراً طبيعياً .

السلوكيات التي تساعد على بناء الألفة:

* إذا كنت جالساً انحن للأمام باتجاه الشخص الذي تتحدث معه مع يدين مفتوحتين وذراعين وساقين غير متقاطعتين ، هذه لغة جسد مفتوحة وستساعدك وتساعد الشخص الذي تتحدث معه على الشعور بالمزيد من الاسترخاء .

انظر إلى الشخص الآخر لمدة ٦٠٪ تقريباً من الوقت ، تواصل بصرياً بكثرة ولكن احذر على عدم جعل الشخص الآخر يشعر بعدم الارتياح .

* عندما تستمع إليه أومئ برأسك وأصدر أصواتاً مشجعة وإيماءات .
* ابتسم!
* استخدم اسم الشخص الآخر مبكراً في المحادثة ، هذا لا يبدو فعلاً مهذباً فقط وإنما سيعزز أيضاً الاسم في ذهنك وبذلك سيقلل من احتمال أن تنساه!
* اسأل الشخص الآخر أسئلة مفتوحة ؛ إذ تتطلب الأسئلة المفتوحة جواباً أكثر من نعم أو لا .
* استخدم تقييم الأداء لتلخص ، وتعرض ، وتوضح للشخص الآخر ما تعتقد أنه يقصده ، هذا يعطي فرصة لتدارك أي سوء تفاهم بسرعة .
* تحدّث عن الأشياء التي تشير إلى ما قاله الشخص الآخر ، جد الروابط بين التجارب المشتركة .
* حاول إظهار التفهم ، أظهر بأنه يمكنك فهم كيف يشعر الشخص الآخر وبأنه يمكنك رؤية الأمور من وجهة نظره .

* عندما تتفق مع الشخص الآخر قل ذلك بصراحة واذكر السبب .
* [أكمل حديثك] مستفيداً من أفكار الشخص الآخر .
* لا تصدر الأحكام على الشخص الآخر ، دعك من التصورات النمطية وأية أفكار مسبقة قد تكون لديك حول الشخص .
* إذا كان عليك الاختلاف مع الشخص الآخر في وجهة النظر ، اذكر السبب أولاً ثم قل إنك لا توافقه الرأي .
* اعترف عندما لا تعرف إجابة سؤال ما أو عندما ترتكب خطأ ، إذ أن تكون صادقاً هو دائماً الأسلوب الأفضل ، فالاعتراف بالأخطاء سيساعد على بناء الثقة .

كن طبيعياً مع استخدامك للسلوكيات البصرية واللفظية التي تتضافر لزيادة تأثيرك في التواصل .

* قدم مجاملة وتجنب النقد وكن مهذباً .

Building Rapport

https://www.skillsyouneed.com

#5

The good life is built with good relationships. Robert J. Waldinger

تُبنى الحياةُ الجيدة بالعلاقاتِ الجيدة .

فنّ الإصغاء

بقلم : سونيا كور

الإصغاء فنّ يتوجب على المرء العمل على تطويره ، وهو يعني فهم الآخر والتعلم منه ، وفي الواقع لا يكلفك البدء بالإصغاء شيئاً ، وسيجعلك تتعلم من كل شخص أمراً .

يريد الجميع في هذا العالم أن يتكلموا لكن قلّة فقط هم مستمعون جيدون ، وأولئك الذين يصغون محاطون دائماً بالأصدقاء ، فالناس يريدون مستمعاً جيداً وليس متحدثاً بارعاً ، لأن كل شخص يعتبر بحد ذاته متحدثاً بارعاً .

لكل شخص قصته وأحزانه التي يريد مشاركتها لكن المشكلة لا أحد يصغي ، لذا دعونا نصبح مستمعين جيدين ، نُصغي من القلب لا من الأذنين ؛ لأننا بالإصغاء نتعلم الكثير ، فكل قصة تحمل معها عبرة ، وعادةُ الإصغاء تعزّز من التركيز .

فنّ الإصغاء شيء رائع في هذا العالم ، ويمكنك تطويره بالإصغاء فقط . أصغ إلى كلّ فرد وإلى كلّ شيء ، فلكلّ

شيء لغته الخاصة ، أصغ إلى صوت هبوب الريح ، إلى صوت تغريد العصافير . أصغ دون مقاطعة ، وأصغ بتعاطف . أيّ فرق سيحدث إن أصغينا للجميع بعناية ، وإن شاركنا الآخر أحزانه!

لماذا لا ينجح الزواج في أيامنا هذه؟ لماذا يحدث الطلاق؟ يعود هذا إلى قلة الإصغاء ، فالناس لا يصغون إلى بعضهم بعضاً ؛ ذلك أنهم لا يستطيعون فهم الآخر ؛ بينما الإصغاء أمرٌ بمنتهى الأهمية في كلّ العلاقات ويتوجب على كل شخص تعلمه .

أصغ إلى نفسك وأفكارك وأفعالك ، فالإصغاء لذواتنا يخبرنا أيّ نوع من الأشخاص نحن . من المهم أن نفهم أنفسنا أولاً أن نفهم قدراتنا ونقاط ضعفنا ومكامن قوتنا . . . ومن ثم يأتي فهم الآخر ، ويمكنك فقط أن تفهم من خلال الإصغاء .

لا تصغ إلى ما يُقال ؛ بل إلى ما يحاول الآخر قوله ؛ فهنالك رسالة تكمن وراء كل حديث .

كل شيء يكشف عن أمر لا نعرفه ؛ لذا ابدأ بالتدرب على الإصغاء . فالريح تخبرنا أمراً ، والشمس تسرّ لنا

بشيء ، والأشجار تتحدث ، كذلك الحال مع القمر والنجوم . . . حتى جدران المنزل حين تبدو بائسة فهي أيضاً تبوح بحاجتها إلى طلاء أبيض يكسوها . الجميع يتكلمون ، أصغ ثم أصغ إليهم جميعاً . فكلما أصغيت أكثر ، أصبحت أكثر ذكاء .

The Art Of Listening

https://www.sunnyskyz.com

#6

"To listen well is as powerful a means of communication and influence as to talk well."

John Marshall

أن تستمع بشكل جيد هو وسيلة قوية في التواصل والتأثير تماماً كأن تتكلم بشكل جيد .

تواصل بثقة

بقلم : كريستا ماتا

إن التصرف بثقة لا يعني أنك ستنال مرادك على الدوام . لكن دعنا نواجه الأمر كيف تتعامل هو أمر هام في الحقيقة ، فطريقة تصرفك عندما تتواصل مع الآخرين قد تكون بنفس أهمية ما تقوله من كلمات وقد تفوقها أهمية أحياناً .

تخيل شخصاً ما يطلب علاوة ؛ أحدهم يطلبها مع ابتسامة تعلو وجهه وهو ينظر مباشرة في عين محدثه ، في حين يتلفظ الآخر بالكلمات ذاتها وهو عابس ويحدق في حذائه أو رأسه منكّس .

إن لغة جسدك وأسلوبك لا يؤثران فقط على ما إذا كنت ستنال مرادك أم لا ، ولكنهما أيضاً يرخيان بظلالهما على الطريقة التي تشعر بها إزاء نفسك ، ففي بعض الأحيان نتعامل بطرق تدني من ثقتنا بأنفسنا .

من المهم من أجل إحساسك بقيمة ذاتك أن تتعامل

بطريقة تجعلك تشعر بأنك مؤثر أكثر مما تشعرك بأنك عاجز. والمثير للاهتمام أنه لا يجب عليك أن تكون واثقاً كي تتصرف بثقة! فعند التواصل عادة ما تسبق الأفعال المشاعر. تصرف بثقة وستجد أن مشاعرك تجاه نفسك قد غدت أفضل أيضاً.

نصائح لتبدو واثقاً في نفسك:

١. **نبرة صوت ثابتة وواضحة**: قد تحتاج أن تتمرن، لكن التكلم بصوت واضح دون همس أو لعثمة يعطي انطباعاً بالثقة بالنفس.

٢. **التواصل البصري**: لا تنظر مطأطئاً إلى الأرض أو من النافذة، وفي الوقت ذاته فإن التواصل البصري الواثق لا يعني التحديق المستمر، بل هو تلاقي الأعين أثناء الكلام وقول وجهة النظر.

٣. **الإصغاء إلى الآخرين**: الإصغاء إلى الآخرين هو وسيلة لتوسع أفقك ورؤيتك للعالم، ولتضييق هوة الخلاف بينك وبين شخص آخر، ولإيضاح أن إيمانك بنفسك قوي بما فيه الكفاية لأنْ تتقبل وجهات نظر الآخرين.

٤ . **لا مهاجمة أو تهديد** : إن الثقة بالنفس لا تعني العدوانية . فالإنسان الواثق بنفسه بإمكانه الاستماع إلى آراء الأخرين ، والاستجابة لها محافظاً على وجهة نظره الشخصية أو أن يقدم حلولاً وسطية لحل المشكلات الواقعية المطروحة .

٥ . **تكلم من قلبك** : حاول التواصل مع إحساسك الداخلي بالخير ومع قناعاتك الخاصة عندما تتكلم مع الآخرين وكن حازماً ، قد تبدو عاطفياً ولكن العاطفة يمكن أن تنضح بشعور من الثقة .

٦ . **ابحث عن حلول ربح** : أن تكون واثقاً بنفسك يعني أنك تعلم أن المضي في طريقك الخاص لا يجب أن يكون على حساب شخص آخر . قارب المسألة بحيث يكون موقفك أنه من الممكن أن كلاً من وجهتي النظر جائز ، وأن طرفين أو أكثر من الناس يمكن أن يكونا رابحين خلال التعامل .

٧ . **تحلّ بروح الدعابة** : عندما يكون الأمر بالغ الأهمية بالنسبة لنا قد نجد صعوبةً في نقاشه ببشاشة ، لكن الدعابة تساعدك في تخفيف حدة التوتر وتعكس ارتياحك الداخلي .

٨ . **عبّر عن الامتنان** : الثقة بالنفس أمر مختلف تماماً عن الغرور والشخص الواثق بنفسه يمتلك المقدرة على التعبير عن الامتنان لشخص آخر ، وهناك ميزة إضافية وهي أن التعبير عن الامتنان هو إحدى أكثر الطرق فعالية في تقوية العلاقات .

٩ . **اعتذر عندما تكون مخطئاً** ، ولكن لا تعتذر لكونك على قيد الحياة أو لأن لديك حاجاتك الإنسانية المشروعة .

١٠ . **أقرّ بجهود الآخرين** ، كذلك قدّم الإطراء وتقبّله ، وقدّر الصعوبات التي يمر بها الآخرون .

أحياناً تكون الظروف أقوى منا ولا نمتلك المقدرة على تغيير وضع ما ، على أية حال يبقى التصرّف باتزان ، ورفض أن تتخلى عن كل شيء لتحظى بقبول الآخرين واستحسانهم والتعامل باحترام هي أمور تكسبك ميزة إضافية وهي تجعلك تشعر بأنك محترم وواثق بنفسك أكثر .

Communicate With Confidence: 10 Quick How-To Tips

https://www.huffingtonpost.com

#7

As long as you keep going, you'll keep getting better. And as you get better, you gain more confidence. That alone is success.

Tamara Taylor

طالما أنت مستمر في المضي قدماً ستستمر في التحسن ، وبينما تتحسن ستحصد المزيد من الثقة ، وهذا بحد ذاته نجاح .

هنالك سحر في ابتسامتك

بقلم : د . رونالد ي . ريغو

إنه صباح عصيب . في البداية لم يرن المنبه ، ومن ثم تأخرت في إرسال ابني إلى المدرسة لأن سائقاً آخر قرر أن يتدحرج نحوي ، هذا لم يحطم سيارتي ولكنه عكر مزاجي كلياً . ذهبت إلى موعدي مع الطبيب فقط لأكتشف أني وصلت مبكراً قبل ساعة . عظيم جداً ، لا بد أن هذا أمر متعلق ببدايات الأسابيع!

قررت أن أذهب إلى مقهى فرنسي صغير عند ناصية الشارع لأشرب كوباً من الشاي وأنا أنتظر ، وبينما كنت جالساً وسحابتي الرمادية تخيم فوقي ، ومض وجه نادلتي الجميلة كوليت بابتسامة مبهرة بقيت على وجهها طوال وقت تواصلها معي . لم يسعني إلا الابتسام بالمقابل . في الواقع لقد وجدت نفسي أبتسم وأنا أغسل يدي في الحمام ؛ فجأة لم يعد يومي يبدو سيئاً جداً . أنهيت كوب الشاي وتوجهت إلى موعدي متسلحاً بابتسامة عريضة تعلو

وجهي ، شاعراً كما لو أني وضعت نظارات وردية على عيني . درس اليوم؟ اتضح أنه عندما أبتسم ، يبتسم العالم لي بالمقابل .

يتفق العلماء والمرشدون الروحيون على حد سواء على أن فعل الابتسام البسيط يمكن أن يغيرك أنت والعالم من حولك ؛ تظهر البحوث الحالية (والمنطق السليم) أن الابتسامة معدية ، ويمكن أن تجعلنا نبدو أكثر جاذبية للآخرين ، إنها تحسن مزاجنا وكذلك مزاج المحيطين بنا ، (شكراً كوليت) وحتى أنه يمكنها أن تطيل أعمارنا ، لذا قبل أن تكمل القراءة ارسم ابتسامة لطيفة وحقيقية على وجهك ، وستشكرني لاحقاً .

كيف يؤثر الابتسام على من حولك:

هل تعلم أن ابتسامتك معدية بالفعل؟ إن جزء الدماغ المسؤول عن تعابير وجهك عند الابتسام عندما تكون سعيداً أو عندما تحاكي ابتسامة شخص آخر يقع في القشرة الحزامية والتي هي منطقة استجابة تلقائية لا إرادية . ففي دراسة سويدية عُرض على مجموعة الأشخاص صور

للعـديد من المشـاعـر : الفـرح والـغـضـب والخـوف والمفـاجـأة . عندما كـانت تعرض صورة شخص مبتسم ، كـان البـاحثـون يطلبـون من هؤلاء الأشخـاص أن يعـبسـوا ، عوضـاً عن ذلك وجـدوا أن تعـابيـر الوجـه ذهبت مـبـاشـرة إلى تقليـد مـا رآه الأشخـاص ، لقـد تطلب الأمر بذل جهـد إرادي لقلب تلك الابتسامة إلى عبوس . لذلك إذا كنت تبتسم لشخص ما ، فعلى الأغلب لن يسعه إلا أن يبتسم لك بالمقابل ، وإن لم يبتسم فلأنه قد بذل جهداً إرادياً كي لا يفعل .

There's Magic in Your Smile

www.psychologytoday.com

#8

"Sometimes your joy is the source of your smile, but sometimes your smile can be the source of your joy."

Thich Nhat Hanh

أحيـاناً يكون فـرحك هو مـصـدر ابتـسـامـتك ، ولكن أحيـاناً أخرى يمكن أن تكون ابتـسامتك مصدر فرحك .

كيف تصبح متفائلاً

بقلم : د . بريزورسكي

لطالما كنت إنساناً متشائماً نوعاً ما ، أتوقع الأسوأ عموماً ، ولا أكون واثقاً عندما يحصل أمر جيد . لكن في بداية العشرينات من عمري قابلت شخصين غيّرا مجرى حياتي ، وكلاهما كان متفائلاً . هذان الشخصان كانا من أصحاب النظرة الوردية ، اللذين يريان الأمل وبشائر النجاح في كلّ موقف ، وبدا أنّهما يشعران بالسعادة بشكل عام . وبالنظر إلى طبيعتي السلبية رأيت على الفور عيوب هذا النهج في الحياة : سيصابان بخيبات الأمل وسيتألّمان مراراً وتكراراً ، وسيغفلان عن ملاحظة أخطائهما الشخصية . لكن مع مرور الوقت ، زاد احترامي لهما وشعوري بالغبطة إزاء نهجهما المشرق والإيجابي في الحياة . تمنّيت أن أكون هكذا ، لكنني لم أكن أعرف سبيلاً إلى ذلك .

استغرق هذا الأمر الكثير من العمل وتطلّب مني يقظة دائمة إلى درجة كبيرة . كنت سرعان ما أجد العيب في أمر

ما ثم كان عليّ بعدها البحث عن الجوانب الجيدة للموقف لإبطال سلبيتي تجاهه ، كنت غالباً أسأل نفسي كيف من الممكن أن يتصرفا في هكذا موقف ؛ كيف من الممكن لهما أن يصنعا الليموندا من الليمون الفاسد! كان هذا كلّ ما استطعت رؤيته . في بعض الأحيان بدا هذا خطأ وأن إيجاد الجيد في موقف ما -بينما كل ما أراه هو الجانب المظلم والسلبي له- هو إيجابية ساذجة ، لكن مع مرور الوقت لاحظت أن رؤية الجيد والسيء في موقف ما أصبح كطبيعة ثانية ، وفوجئت كم حرّرني الأمر .

لقد فوجئت أيضاً كم كان من الضروري أن أكون قادراً على رؤية كلّ من خصالي الجيدة والسيئة ؛ كم كان من المهم بالنسبة لي أن أكون قادراً على إدراك أن هناك أشياء أجيدها بدلاً من أن أنسبها إلى «مجرد حظ» أو أمر «يمكن لأيّ شخص القيام به» . وحتى الآن وبينما أقوم بكتابة هذه الكلمات ، فإنها تسبب لي شيئاً من القلق ، أي أن أقول إنني جيد في أمر يسبب لي رهبة وخوفاً من أن أخيب آمال نفسي أو الآخرين ، ولكنه في الوقت ذاته يمدّني بشعور غريب من البهجة . أدركت أيضاً أن الآخرين بحاجة سماع

تقييمات أداء إيجابية ، وأدركت أهمية موازنة الجيد والسيء عند تقديم تقييمات أداء للطلاب ، وعند مساعدة شخص ما يمر بوقت عصيب ، أو عند محاولة فهم سبب حدوث الأشياء السيئة في الحياة .

أرجو ألا يساء فهمي فأنا ما زلت في بعض الأحيان أنحدر إلى التشاؤم وأجد صعوبة في إيجاد مخرج . لم أغير «جانبي المظلم» بالكامل ، وما زال يطلّ برأسه القبيح أحياناً . لكن في معظم الأحيان ، أستطيع أن أرى الأمل في المواقف الصعبة ، وفي حال فشل كلّ الأمور الأخرى ، أجد العزاء لنفسي بفكرة أن الأمور تُحلُّ عادة في النهاية حتى وإن لم تكن على النحو الذي خطّطت له . لكن الشيء الأكثر إثارةً للدهشة هو بالرغم من تشبثي بالسلبية من أجل حياتي الغالية معتقداً أنّها توفر لي الحماية ، وجدت أني بحاجة إلى حماية أقل مما كنت أعتقد ، وأن التفاؤل بطريقة ما «يلائمني» بشكل أفضل من السلبية .

إذاً كيف يصبح المرء متفائلاً؟ دائماً ما نقول إن كلباً مسناً لا يمكنه أن يتعلم ألاعيب جديدة ، لكن من الواضح أن هذا القول قد صاغه شخص متشائم!

١- لاحظ سلبيتك : أصغ لما تقوله وما مقدار سلبيته . تتبّع أفكارك بشكل يومي وانتبه للافتراضات والاستنتاجات السلبية التي ترسمها ، إذ إن تحديد سلبيتك هو أمر جوهري للتغيير .

٢- عندما تجد نفسك تتفوه بشيء سلبي ، فكرّ في قول شيء ما إيجابي حتى وإن «لم يبد لك الأمر حقيقياً» في الوقت الحالي . إن كنت معتاداً على السلبية فإن رؤية الجانب المشرق ستبدو أمراً زائفاً ومفرطاً في التفاؤل في البداية ، ولا بأس بهذا ، فلا يمكنك أن تتوقع التغيير بين عشية وضحاها .

٣- إن حددت فكرة سلبية اكتبها ، وارسم عموداً إلى جانبها ؛ دوّن فيه الأدلة التي تدعم تلك الفكرة ، ثم ارسم عموداً آخر للأدلة التي تعارضها . ستصبح بارعاً في تحديد الدليل الذي يدعم الفكرة السلبية والصراع معه لمقاومة الفكرة السلبية ، والممارسة كفيلة بأن تجعل المهمة أيسر .

٤- ابحث عن الجوانب الإيجابية في المواقف ، على سبيل المثال : لقد خسر فريقك في السوبر باول «نهائي دوري

كـرة القـدم الأمـريكيـة» هذه السنة ، لكن على الأقل شاهدت اللعبة برفقة أصدقائك وتناولت بعض الطعام اللذيذ . لقـد خسـرت عـملك لكن هذا منحك فرصة العثور على عمل أفضل ، وما كنت لتنتهز هذه الفرصة لولا ذلك . معظم المواقف يمكن رؤيتـها من وجهـة نظر إيجابيـة ومن وجـهـة نظر سلبيـة ، عليك فقط أن تجد وجهة النظر الإيجابية وتستمر بتذكير نفسك بها لكي تصدقها في النهاية .

٥- فكر في شخص ما تعرفه يمتلك نظرة إيجابية للحياة واسأل نفسك ما الذي قد يفعله هذا الشخص أو يفكر به في مواقف معينة ، ثم حاول بعدها أن تفكر بذات الطريقة أيضاً . إنها طريقة استخدام تفاؤل الآخرين من أجل تبنيها وجعلها جزءاً منك .

٦- إعطاء الآخرين تقـيـيم أداء إيجابي فـحـتى إذا أدى أحدهم أمراً بطريقة رديئة فلا بد من وجود جانب ما جيد به ، وإن تمكنت من إيجاده ، سوف تكون نظرتك للناتج أكثر إيجابية وقد يتشجع الشخص الآخر للاستمرار .

٧- امنح نفسك تقييمات أداء إيجابية وانتبه عندما تبخسها قيمتها بقولك: «بإمكان أي شخص فعل ذلك» أو «حقاً لم يكن الأمر مميزاً»، أو «لأني كنت محظوظاً فقط أو لأني عملت بجد». كل ما سبق هو الأعذار التي تستخدمها لإلغاء تقييم الأداء الإيجابي، ويعود سببها إلى أن المتشائمين عادةً ما يشعرون بعدم الارتياح مع الأشياء الجيدة وغالباً ما يخشون التسبب بخيبة أمل للآخرين من خلال الاعتراف بنقاط قوّتهم؛ لذا تعامل مع القلق وقل شكراً إن قيَّم أحدهم (بمن فيهم أنت) أداءك تقييماً إيجابياً.

٨- حدّد الغرض من التشاؤم: هل يؤمّن لك الحماية من خيبات الأمل؟ أم يساعدك على عدم التعرض للألم؟ هل تعتقد أنه يساعدك على التخطيط للتحديات المحتملة؟ كثيراً ما نعتقد أن التشاؤم والقلق مفيدان، لكنّ هذا ليس صحيحاً، وسنتعامل مع خيبة الأمل والألم والتحديات بشكل أفضل إن لم نتعثّر بسبب القلق والسلبية. قم ببعض التجارب لمعرفة ما إذا كانت السلبية تؤدي الغرض المقصود منها بالفعل، هل حقاً

هل كان عاماً سيئاً؟

بقلم : شوباها ميزرا

أشعر برغبتي في قراءة هذا مراراً وتكراراً . . . وأتمنى أن يراودكم الشعور نفسه .

كان هناك كاتب مشهور يجلس في غرفة مكتبه أمسك بقلمه وبدأ بالكتابة :

في العام الماضي ، أجريت عملية جراحية وأزالوا لي المرارة ، ونتيجة لذلك توجّب عليّ المكوث في السرير لفترة طويلة .

في نفس العام بلغت الستين من عمري واضطررت للتخلي عن وظيفتي المفضلة ، وكنت قد قضيت ٣٠ عاماً من حياتي في شركة النشر تلك .

وفي العام ذاته غمرني الحزن لوفاة والدي .

وأيضاً في العام نفسه فشل ابني في فحصه الطبي بسبب تعرضه لحادث سيارة اضطّره للبقاء مجبّراً في المستشفى لعدة أيام ، أما تحطم السيارة فكان خسارة أخرى .

وفي النهاية كتب : يا إلهي! لقد كان عاماً سيئاً!

عندما دخلت زوجة الكاتب إلى الغرفة ، وجدت زوجها يبدو حزيناً وتائهاً في أفكاره . قرأت وهي واقفة خلفه ما هو مكتوب على الورقة ، ثم غادرت الغرفة بصمت وعادت مع ورقة أخرى وضعتها إلى جانب الورقة التي كتبها زوجها .

عندما رأى الكاتب هذه الورقة وجد اسمه عليها إلى جانب السطور الآتية :

في العام الماضي تخلصت أخيراً من المرارة بعد أن عشت معها سنوات من الألم .

وفي العام الماضي بلغت الستين من العمر بصحة جيدة وتقاعدت من وظيفتي ، والآن أصبح بإمكاني استغلال وقتي لكتابة شيء أفضل بتركيز وسلام أكبر .

وفي السنة نفسها أسلم والدي -الذي يبلغ من العمر الخامسة والتسعين دون أن يعتمد على أحد في شيء أو يعاني من أيّ حالة صحية حرجة- روحه إلى بارئها .

وفي السنة نفسها أيضاً ، أنعم الله على ابني بحياة جديدة حيث تحطّمت سيارتي لكن ابني بقي حيّاً دون أن تصيبه إعاقة .

وفي النهاية كتبت :

كانت هذه السنة نعمة كبيرة من الله ، وقد مرت على خير ما يرام!!

أما الكاتب فقد كان سعيداً ومندهشاً لهذا التفسير الجميل والمشجّع للأحداث في حياته في تلك السنة!

Shobha Misra Communication Skills and Personality Development

https://m.facebook.com

#10

In daily lives we must see that it is not happiness that makes us grateful but gratefulness that makes us happy.

في حياتنا اليومية يجب أن ننتبه أنه ليست السعادة ما يجعلنا ممتنين ،لكن الامتنان هو ما يجعلنا سعداء .

فقط أضف بعض التوابل

بقلم : دارن بوك

لا تثير القراقيش [البسكويت الهش غير المحلى] بحد ذاتها الحماسة .

إنها جافة وبلا طعم ولا تؤدي الغرض المطلوب بالنسبة لي .

ولكن أضف بعض الفلفل الحلو الجميل أو صلصة الفلفل الأحمر المشوي وها قد بدأت اللعبة!

لقد عادوا إلى الحياة!

هذه البسكويتات المدورة الصغيرة تقيم حفلة في فمي! (حسناً في هذا مبالغة بعض الشيء ولكني حقاً حقاً أحبها) .

ربما تشعر أن عملك مثل هذه القراقيش .

ممل وباهت وبلا روح .

فقط أضف التوابل .

استحضر الطاقة والحماسة .

استحضر الوجود الشخصي والحيوية ،
استحضر حس الدعابة ،
كن الزميل اللطيف في الفريق الذي يجلب البهجة والفرح إلى مكان العمل .
لا يجب أن تكون الحياة مملة ؛
والأمر برمته يعود لك .

Just Add Condiments

https://betterlifecoachingblog.com /

#11

Trying to lead an interesting life, a fruitful life, is a big challenge.

John Patrick Shanley

محاولة عيش حياة ممتعة ، حياة مثمرة ، هي تحدٍّ كبير .

سلم الاستدلال

هل وجدت نفسك يوماً ما حائراً من الطريقة التي فسر بها شخص آخر شيئاً ما قلته أو فعلته وجعل له معنى لم تقصده أبداً؟ أو ربما وجدت نفسك غاضباً من تعليق أو تصرف أحد ما واستنتجت أنه «حتماً» يتحامل عليك لسبب ما؟

لقد كنت تتسلق سلم الاستدلال .

أول من تكلم عن سلم الاستدلال هو كريس أرغريس في عام ١٩٧٠ ، وهو طريقة لوصف كيف تنطلق من بعض البيانات (تعليق عليك أو أمر راقبت حدوثه) إلى سلسلة من العمليات العقلية التي تفضي إلى نتيجة .

يبدأ الأمر بالاختيار من البيانات وتفسيرها من منظورك وشرحها لنفسك ، ومن ثم تستخلص نتيجة ما ، إنه أمر خطير ؛ لأن كل ذلك يحدث بسرعة بالغة في عقلك وربما لا تدرك أنك تقوم باختيار بعض البيانات فقط ، لا أحد آخر يرى عمليات التفكير الخاصة بك أو يعرف ما هي المراحل التي مررت بها للوصول إلى استنتاجك ، كل ما يرونه هو الإجراء الذي تتخذه نتيجة لذلك .

كيف يعمل السلم عملياً

تميل قناعاتك إلى تعزيز البيانات التي اخترتها وكيفية تفسيرها مما يعني أنها تصبح حلقة من تقييمات الأداء الإيجابية ، وهنا «الإيجابية» لا تعني بالضرورة «الجيدة» ، وإنما يعني ذلك أن تقييمات الأداء تدفع العملية تباعاً بدلاً من إيقافها وبالتالي تؤكد ما أنت مقتنع به أساساً .

فيما يلي مثال بسيط كيف ننتقل بتفكيرنا على السلم :

رتبت جين لقاء مع ماري لتناول القهوة في الساعة العاشرة والنصف صباحاً .

تأخرت ماري ولم تشرح السبب ، في الواقع يبدو أنها لم تلاحظ أنها تأخرت على الإطلاق .

قررت جين أن ماري لم تزعج نفسها لدرجة أن تحضر في الموعد المحدد ، وأن ماري تعتبر وقتها الخاص أهم بكثير من وقت جين .

استنتجت جين أن الأمر لا يستحق أن تزعج نفسها بترتيب لقاء آخر في المستقبل لأنه من الواضح أن ماري لا تريد رؤيتها .

عندما اقترحت ماري أن تلتقيا في الأسبوع المقبل اعتذرت جين لتجنب اللقاء .

في نهاية هذا الأمر فإن كل ما تراه ماري أن جين لا تريد مقابلتها مجدداً وقد لا يكون لديها أدنى فكرة عن السبب ، قد يكون هناك عدد من الأسباب التي جعلت ماري متأخرة والتي لم يتم توضيحها : ربما يكون السبب موعد مع طبيب ، أو ربما يكون سبباً بسيطاً كأن تكون ساعتها متأخرة ، لذلك لم تكن لديها أدنى فكرة عن كونها متأخرة ، بينما في الوقت نفسه قررت جين أن هذه الصداقة لا تستحق بذل الجهد .

في كثير من الأحيان لن تكون حتى على دراية بالقناعات والافتراضات التي يقوم عليها اختيارك للبيانات والاستنتاجات التي تضعها ، ربما تعود بشكل مباشر إلى مرحلة الطفولة ، أو لتعليق عرضي ، أو حتى تعليق كنت تسمع به كثيراً وكان فقط نصف مفهوم بالنسبة لك .

تجنب تسلق سلم الاستدلال

ما الذي يمكنك فعله لتجنب تسلق سلم الاستدلال

أو لمساعدة الآخرين تجنب ذلك؟

قبل كل شيء عليك أن تقبل بأنك ستقوم دوماً بإعطاء معنى والاستدلال مما يقوله الآخرون ويفعلونه اعتماداً على تجاربك السابقة ، إذ هذا ما يقوم به الناس!

لأنه إذا لم نستخدم التجارب السابقة لمساعدتنا في تأويل ما يحدث في العالم فإننا سنتوه بكل تأكيد ، ولن يكون أي شخص قادراً على «التعلم من تجاربه» على الإطلاق .

فالمسألة إذاً هي الاستفادة من التجارب ولكن بطريقة لا تضع افتراضات حول سلوك الآخرين ، أو بطريقة تسمح لنا بالتحقق من هذه الافتراضات .

لدى معاينة عمليات التفكير احذر بشكل خاص من أجزاء المعلومات التي تأخذها كأمر مسلم به ، فمن المحتمل أن تكون متجذرة بعمق في نظام قناعاتك ، ويستحق الأمر أن تتوقف لفحصها للتأكد من كونها حقائق فعلاً ، في بعض الأوقات على الأقل ستجد أن الآخرين لا يرونها «صحيحة» على الإطلاق .

وعند شرح أسبابك وآلية تفكيرك يمكنك استخدام

عبارات مفتاحية «إذاً سمعت أنك أحببت هذا الجزء ولكن ليس هذه الهيئة ، هل هذا صحيح؟» ، « يبدو لي الأمر وكأنه . . .» ، و«أنا أعتقد أن الأمر الفلاني منطقي ولكن هل يوافقني الآخرون؟» يمكن أيضاً طرح أسئلة لاختبار البيانات ، هناك ثلاثة أنواع رئيسية من الأسئلة ، يمكنك أن تطلب البيانات بطريقة الأسئلة ذات النهاية المفتوحة ، أو أن تختبر افتراضاتك ، أو فقط اذكر البيانات التي لاحظتها .

في المثال أعلاه كان يمكن أن تقول جين لماري :

«هل كل شيء على ما يرام؟» .

«هل علقت في زحمة المرور هذا الصباح؟» .

«هل كان توقيت العاشرة والنصف مبكر جداً بالنسبة لك؟ كنا أجلناه» .

«هل كان من غير المناسب اللقاء في هذا الصباح؟ يمكنك دوماً إخباري عندما لا يكون مناسباً ويمكننا ترتيب موعد آخر» .

«يا إلهي لقد تأخرتِ كثيراً .»

أي من هذه الأسئلة يمكن أن تفتح محادثة حول سبب

تأخر ماري أو تكشف حقيقة أنها لم تكن لديها أدنى فكرة عن كونها متأخرة ، وبالمقابل عندما تقول جين أنها لا ترغب باللقاء في الأسبوع المقبل من الممكن أن تقول ماري لجين :
«هل أنت بخير؟ لقد كنت هادئة جداً هذا الصباح» .

وعلى أي حال فإنه من الصعب اختبار افتراضاتك النهائية بشكل مباشر من دون أن تبدو غبياً أو وقحاً ، وأنك تطلب إجابة معينة ، على سبيل المثال كان من الصعب على جين أن تسأل ماري فيما إذا كانت ماري تهتم للقائهما ، لأنه من الصعب أن تبنى قناعتها على الجواب حيث أن ماري ملزمة بقول إنها مهتمة (للقائهما) حتى لو أنها غير مهتمة من باب التهذيب ؛ لذا من المهم التفكير في كيف ستطرح الأسئلة لتختبر بياناتك وافتراضاتك .

نقطة واحدة أخيرة :

عند اختبار البيانات أو الافتراضات لا تحتاج أن تذكر سلم الاستنتاج على الإطلاق ، كما قال ريك روس إن استخدامه لا يتعلق بالتشخيص بل بالمساعدة في جعل عملية تفكيرك وتفكير الآخرين أكثر وضوحاً ، وبالتالي تحسين التواصل ، إذا كنتما تعرفان النموذج فإنه يمكن أن

يؤمن لغـة تواصل مـفيـدة ، ومع ذلك لن يسـاعدك مطلقاً أن تقول : «هل تتسلق سلم الاستنتاج قليلاً هنا؟» الأمر الذي قد يراه حتى أقل الأشخاص حساسية أنه مثير للغيظ .

The Ladder of Inference

https://www.skillsyouneed.com

#12

Don't be too quick to jump to conclusions!

لا تكن سريعاً جداً في القفز إلى النتائج!

كيف تطرح الأسئلة؟

أن تتواصل مع الآخرين بفاعلية أمرٌ يتعلق بشكل كبير «بكيف» تطرح الأسئلة ، وبمجرد تحديد الغرض من طرح السؤال عليك أن تسأل نفسك عدداً من الأسئلة :

أي نوع من الأسئلة يجب طرحه؟

هل السؤال مناسب للشخص (أو للمجموعة)؟

هل هذا هو الوقت المناسب لطرح السؤال؟

كيف أتوقع أن يأتي الرد؟

عندما يتم فعلياً طرح أسئلة بالأخص في الحالات التي يغلب عليها الطابع الرسمي . فهناك بعض الأساليب التي يمكن أن تضعها في حسبانك وتشمل :

أن تكون منظماً:

في حالاتٍ معينة ، على سبيل المثال إن كنت تجري مشروعاً بحثّياً أو تعمل في مهنة تتطلّب تسجيل المعلومات ، فإنه قد يكون من الضروري طرح عدد كبير من الأسئلة .

في مثل هذه الحالات يستحسن عادةً إبلاغ المستجيب بذلك قبل أن تبدأ وذلك بإعطاء بعض المعلومات الأساسية وشرح الأسباب التي تدفعك لطرح الأسئلة ، فهذا من شأنه أن يجعل المستجيب أكثر انفتاحاً على الأسئلة ولم من المقبول أن تسأله إياها .

كما يصبح لديه أيضاً معرفة ويمكنه قبول نوع الأسئلة التي من المرجح أن تُطرح عليه ، على سبيل المثال : «من أجل مساعدتك في دعوى التأمين ، سيكون من الضروري أن أسألك عن سيارتك وصحتك والظروف التي أدت إلى الحادث» .

في معظم الحالات سوف يجري التعامل بين السائل والمستجيب بسلاسة أكبر في حال وجود بعض التنظيم للحديث المتبادل .

استخدم الصمت:

يُعد استخدام الصمت طريقة فعالة في طرح الأسئلة .

كما هو الحال في العلاقات الشخصية الأخرى فإن التوقّف المؤقت أثناء الكلام يساعد في التأكيد على نقاط

معينة ويعطي الأطراف كافةً بضع لحظات لجمع شتات أفكارهم قبل الاستمرار .

يمكن أن يساعد التوقف لمدة ثلاث ثوانٍ على الأقل قبل مباشرة الأسئلة في التأكيد على أهمية ما يتم طرحه ، ففترة توقف لثلاث ثوان مباشرةً بعد سؤال يمكن أن تكون أيضاً مفيدة إذ يمكنها أن تحول دون طرح المحاور لسؤال آخر على الفور وتشير للمستجيب أن هناك جواباً متوقعاً منه .

وقد يؤدي التوقف المؤقت مرة أخرى بعد الاستجابة الأولية إلى تشجيع المستجيب على الاستفاضة في الإجابة بمزيد من التفصيل ، ويجدر الإشارة إلى أنه قد ثبت أن فترة توقف أقل من ثلاث ثوان أقل فعالية .

تشجيع المشاركة:

في حالات المجموعات ، غالباً ما يرغب المدراء في إشراك أكبر عدد ممكن من الأشخاص في النقاش أو الجدال .

وبالإمكان تحقيق ذلك بشكل جزئي على الأقل من خلال طرح أسئلة على أفراد المجموعة .

إحدى الطرق التي يمكن بها زيادة فوائد هذا الأسلوب إلى الحد الأقصى هي إعادة توجيه سؤال من عضو نشط في المجموعة إلى شخص أقل نشاطاً أو أقل ميلاً للإجابة دون فرصة مباشرة ، لكن يجب توخي الحذر في هكذا حالات إذ إن بعض الأشخاص يجدون التحدث أمام مجموعة أمراً يدعو للتوتر للغاية ، ويمكن بسهولة أن يشعرهم هذا بعدم الارتياح أو الإحراج أو الإرباك ؛ لذا عليك بالتشجيع لكن لا تجبر أعضاء المجموعة الأكثر هدوءاً على المشاركة .

Questioning Skills and Techniques

https://www.skillsyouneed.com

#13

The key to wisdom is this constant and frequent questioning, for by doubting we are led to question and by questioning we arrive at the truth.

Peter Abelard

مفتاح الحكمة هو هذا الطرح المستمر والمتكرر للأسئلة ، لأن الشك يقودنا إلى التساؤل ، وطرح الأسئلة يوصلنا إلى الحقيقة .

إليك ما هو التواصل الفعال؟

بقلم : سانجاي مانغال

كان جاك وماكس عائدين من أداء الشعائر الدينية ، فتساءل جاك ما إذا كان مقبولاً التدخين أثناء الصلاة .

أجاب ماكس : «لم لا تسأل القس؟»

وهكذا ذهب جاك إلى القس وسأله : «أيها القس هل يمكنني التدخين أثناء الصلاة؟» .

ولكن القس قال له : «لا يا بني ، لا يجب عليك فعل ذلك ، فهذا ازدراء تام لديننا»

عاد جاك إلى صديقه وأخبره ماذا قال له القس الطيب .

قال ماكس : «أنا غير متفاجئ ، فقد سألتَ السؤال الخاطئ» ، دعني أحاول .

وهكذا ذهب ماكس إلى القس وسأله : «أيها القس هل يمكنني الصلاة وأنا أدخن؟» .

السؤال الذي أجاب عليه القس بحماسة : «بكل تأكيد يا بني .»

What is Effective Communication?

https://www.speakingtree.in

#14

The reply you get depends on the question you ask!

الجواب الذي تتلقاه يعتمد على السؤال الذي تسأله!

التعامل مع التوتر عند تقديم عرض

من الطبيعي تماماً الشعور بالقلق قبل تقديم عرض presentation حيث يشعر العديد من المدرّسين المتمرسين والمحاضرين وغيرهم من مقدّمي العروض بشعور التوتر مسبقاً وذلك على الرغم من تقديمهم مئات العروض ، وينطبق الأمر نفسه على الممثلين والممثلات والمشاهير والسياسيين والخطباء وغيرهم من العاملين في مجال الإعلام أو تحت الأضواء .

وكون المرء متوتراً لا يعني وجود مشكلة أو دليل ضعف ، أنت فقط بحاجة توجيه طاقتك العصبية بحكمة ، بل من ناحية أخرى قد يكون الشعور المفرط بالثقة وعدم التوتر دليل ضعف!

يمكن أن تشمل أعراض التوتر «قرقرة في المعدة» أو شعور بالغثيان ، وتعرق في راحة الأيدي ، وحنجرة جافة ، وشعور رعب يمحو من الذهن السطور الافتتاحية للعرض .

لحسن الحظ فإن هناك بعض الأساليب والتقنيات المجرّبة للتحكم بأعصابك بحيث يمكنك التركيز على تقديم عرض فعّال وجذاب .

لن تخلصك هذه التقنيات من توترك بل عوضاً عن ذلك سوف تساعدك في استخدام توترك كميزة لصالحك ، فعندما تكون في حالة تأهب نتيجة لضخّ الأدرنالين في جسدك ، بإمكانك استعمال تلك الطاقة للتواصل بشكل حماسي ومقنع وعاطفي . ومفتاح ذلك يكمن في خفض مستوى عصبيتك مما يتيح لك تركيز طاقتك على تلك النشاطات الإيجابية بدلاً من محاولة السيطرة على أعصابك .

عندما يداهمك التوتر قبل تقديم عرض ستجد أن الاستراتيجيات والتمارين الآتية مساعدة :

ممارسة التنفّس العميق:

يعدّ الأدرنالين سبباً في جعل تنفسك سطحياً ، وعن طريق التنفس بعمق بشكل متعمد سوف يحصل دماغك على الأكسجين الذي يحتاج إليه ، فتلك الوتيرة الأبطأ ستخدع جسدك بالاعتقاد بأنك أكثر هدوءاً ، كما أنها ستساعد في مسألة ارتعاش الصوت التي عادةً ما تحدث عندما يكون تنّفسك سطحياً وغير منتظم .

شرب المياه:

قد يتسبّب الأدرينالين في جفاف الفم ، الأمر الذي يؤدّي إلى انعقاد اللسان ؛ لذا احرص على وجود كأس أو زجاجة من المياه في متناول يدك وارتشف الماء من وقت لآخر ، خصوصاً عندما ترغب في التوقّف أو عند التأكيد على نقطة معينة ، واحرص على عدم شرب جرعات كبيرة من الماء .

مضغ العلكة:

قد يساعدك مضغ العلكة قبل تقديم عرض على الشعور بالراحة أكثر ، حيث أظهرت الدراسات أن فعل المضغ يمكن أن يزيد من يقظتك ويساعد على التقليل من القلق ، ويفضّل عادةً التخلّص من العلكة عند بداية العرض .

الابتسامة:

تُعد الابتسامة بمثابة مهدئ طبيعي يرسل رسائل كيميائية إيجابية عبر جسدك ، كما يساعدك الابتسام والتواصل البصري على بناء الألفة مع جمهورك .

استخدم تقنيات التخيّل البصري:

تخيّل أنك تقدّم عرضك أمام جمهور مهتم ومتحمّس ومبتسم ومتفاعل معك بإيجابية ، عزّز تلك الصورة الإيجابية في ذهنك وتذكّرها قبل أن تكون على وشك البدء .

التدليك الذاتي:

اضغط على الجبين ودلّكه لتنشيط مقدّمة الدماغ ومركز الكلام .

توقّف:

قبيل البدء بالكلام توقف وتواصل بصرياً وابتسم . تلك اللحظة الأخيرة من الهدوء مريحة للغاية وتمنحك الوقت للتكيف مع كونك مركز الاهتمام .

تمهل:

تكلّم أبطأ مما تفعل عادةً في محادثة ، واترك فترات توقّف أطول بين الجمل . هذه الوتيرة البطيئة ستهدئك ،

وستجعل الإصغاء لك أمراً أسهل خاصة في الجزء الخلفي من قاعة كبيرة .

تجوّل:

تجوّل قليلاً خلال تقديم عرضك بما أن هذا يستهلك بعضاً من طاقتك العصبية ، ومع ذلك حاول ألاّ تتحرك إلى الخلف وإلى الأمام أو أن تتأرجح على كعب حذائك ؛ لأن هذه النشاطات قد تشتّت انتباه جمهورك .

توقّف عن التفكير في نفسك:

تذكّر أن الجمهور موجود للحصول على بعض المعلومات وأنّ مهمتك هي تمرير هذه المعلومات لهم ؛ لذا حاول أن تضع قلقك جانباً وفكّر في إيصال رسالتك بأكبر فعالية ممكنة .

Coping with Presentation Nerves

https://www.skillsyouneed.com

#15

Remember, audiences don't know where you as the speaker are headed. If you first give your listeners the "big picture" and then talk in specifics, you'll be the kind of presenter who allows audiences to relax and feel that they're in good hands.

تذكر أن الجمهور لا يعرف إلى أين تتجه بخطابك كمتحدث . فإذا أعطيت المستمعين «صورة عامة» وبعدها تحدّثت بالتفاصيل ، ستكون ذلك النوع من المحاضرين الذي يسمح لجمهوره بأن يسترخي ويشعر أنه بأيد أمينة .»

كيف تروي قصة

بقلم : وايني إليزي

كنت أتحدث اليوم مع أحد العملاء الذي كان يبلي بلاءً حسناً . سألته عن خطوته التالية فيما يخصّ مهارات المحادثة لديه فقال إن اهتمامه منصبٌّ الآن على التحدث أمام المجموعات ، في الواقع لقد أصبح الآن شخصيةً قياديةً ، وهذا أمرٌ جيد . لكنّه قال إن الأمور تصبح أكثر صعوبة عندما يتعلّق الأمر برواية القصص ، حيث يتملّكه شعور بالضياع دون وجهة واضحة للقصة في ذهنه ، وهذه مشكلة شائعة جداً ، وأبرز أسباب هذا الشعور هو فقط عدم الإلمام بتراكيب القصة الحوارية ؛ لذا زوّدته ببعض الإرشادات وأعتقد أنه قد يكون من المفيد إعادة نشرها هنا :

تشكّل القصص التي تعتمد بنية (قبل وبعد القصة) نسبة ٨٠ بالمئة من القصص الحوارية ، وهي على الأرجح البنية القصصية الأسهل فهماً والأكثر إمتاعاً من وجهة نظري .

وتقسم إلى ثلاثة أقسام :

١ . الشعور الأولّي .

٢ . الحدث أو الحوار .

٣ . تغيّر الشعور .

وانطلاقاً من كونه قد عمل في مصحّة للأمراض العقلية فقد أعطيته هذه القصة التوضيحية كمثال قد يمكنه أن يطبقه عل نفسه :

١ . «كنت في طريقي إلى العمل وقد تملّكني شعور بالإحباط . كنت أتساءل في الآونة الأخيرة إذا ما كان لحياتي أي هدف أو لها أي معنى .»

٢ . لكن بعد ذلك ، أتى هذا الشخص ، وهو أحد المرضى لوّح بيده مقدّماً لي زهرة كان قد سرقها من حديقة الأطباء قائلاً : «آمل ألا يبدو هذا غريباً ، لكني أردت فقط إخبارك كم ساعدني فعلاً التحدّث إليك ، وهذا كل ما لديّ لأقدمه كعربون شكر آملاً أنه كاف لأفيك حقك .»

٣ . «أصابني الذهول ، إذ لم أتوقّع هذا أبداً! صافحته بحرارة بيدي الاثنتين ، بدا كل شيء وكأنه يحدث في الوقت المثالي تماماً . لم تفارقني الابتسامة طوال ذلك اليوم ، وشعرت وكأنني ممتلئ بالإثارة .

النهاية

غالباً ما يكون الشعور في الخاتمة معاكساً تماماً للمشاعر التي تُستهل بها القصة ، مثل عملة قُلبت على الوجه الآخر .

والمغزى بالطبع ليس اختلاق قصص وهمية . فهذه ليست إلا مجرد قصة توضيحية ، لكنها تجعلنا نفهم بنية القصة ونبدأ بالنظر إلى الأحداث التي تحصل معنا من زاوية «كيف يمكنني رواية ما يحدث لي على شكل قصة؟» .

تُعتبر القصة التي تعتمد بنية (قبل وبعد القصة) مثالية للقصص الحوارية القصيرة .

نصيحة أخرى : انتبه إلى مشاعرك إزاء الأشياء التي تصادفك كل يوم ، فهذه المشاعر التي تعيشها الشخصية الرئيسية -التي هي أنت- وكيف تغيرت مع مرور الوقت

هي ما يخلق العنصر الأساسي لتعاطف جمهورك وألفتهم معك ، وهذا ما يجعل قصتك مشوقة .

مع أطيب التمنيات ،

وايني

استمتعوا!

Simple Story Structure

https://www.charismaarts.com

#16

“The best speakers in the world are the best storytellers. They have a gift to not only tell a great story, but also share a lot of the details that many others wouldn't.”

Larry Hagner

«أفضل المتحدثين في العالم هم رواة القصص الأمهر . فهم موهوبون ليس فقط في أن يرووا قصة عظيمة وإنما في أن يشاركوا العديد من التفاصيل التي لا يستطيع الكثيرون غيرهم مشاركتها .»

ما وراء الكلمات

السماح للجسد بأن يعكس القصة التي ترويها يمكن أن يعزز من رواية القصة ، فبينما تقول الكلمات تخيل بحيوية مكان وزمان وشخصيات القصة ودع جسدك يتكلم أيضاً . في حياتنا اليومية نتكلم بأجسادنا ووجوهنا وإيماءتنا تماماً كما نتكلم بأصواتنا ، إذ يتغير معنى ما نقوله بشكل خفي بناء على كيفية وقوفنا وحركتنا وإيماءتنا ونحن نتكلم .

فنحن نتكلم حتى في حالات الصمت المطبق.

على سبيل المثال كيف يمكنك أن تقول الجمل التالية بلا كلمات؟

«الحر شديد» .
«أنا بردان جداً» .
«ششش!!! اهدأ» .
«تعال إلى هنا» .
«تعال إلى هنا بسرعة» .
«ابتعد ، إنه خطير!» .

«نفذ صبري» .

«أنا متعب» .

«ماذا قلت؟ (لا يمكنني سماعك)» .

عندما تروي قصة دع جسدك يتكلم.

حـاول أن تجـعل جـسـدك يعكس -وليس يوضح- كلماتك وأنت تروي قصتك ، إذا تخيلت القصة بوضوح في ذهنك وأنت ترويهـا فـإن جـسـدك ووجـهك وصـوتك سيتجاوبون تلقائياً مع تصوراتك الداخلية .

Beyond Words: Nonverbal Communication

http://www.storyarts.org

#17

According to experts, a substantial portion of our communication is nonverbal. Every day, we respond to thousands on nonverbal cues and behaviors including postures, facial expression, eye gaze, gestures, and tone of voice. From our handshakes to our hairstyles, nonverbal details reveal who we are and impact how we relate to other people.

وفقاً لآراء الخبراء فإن جزءاً كبيراً من تواصلنا غير لفظي . فنحن نستجيب يومياً إلى آلاف الإشارات والسلوكيات غير اللفظية التي تتضمن وضعيات الجسد وتعابير الوجه ونظرة العين والإيماءات ونبرة الصوت . انطلاقاً من طريقة مصافحتنا وصولاً إلى تسريحات شعرنا تكشف التفاصيل غير اللفظية حقيقة من نحن ، وتؤثر على كيفية تواصلنا مع الآخرين .

الذكاء العاطفي

بقلم نورمان ي . روزنثال

يتحدث الجميع دوماً عن الذكاء العاطفي (EI) ولكن ما هو بالضبط؟ إن أحد الجوانب المهمة للذكاء العاطفي هي المقدرة على إدراك العواطف والتحكم بها وتقييمها – في ذاتنا والآخرين– واستخدام تلك المعلومات بشكل مناسب . على سبيل المثال ، يمكن أن يساعدك إدراكك للذكاء العاطفي في نفسك في تنظيم وإدارة عواطفك ، في حين أن إدراكك لعواطف الآخرين قد يؤدي بك إلى تفهمهم والنجاح في علاقاتك الشخصية والمهنية على حد سواء .

ونظراً لأهمية الذكاء العاطفي ، اعتقدت أنه قد يكون من المفيد تقديم استعراض عام موجز عن الموضوع ، بالإضافة إلى العشر طرق لزيادة ذكائك العاطفي ، والتي نشرتها أساساً في كتابي «الثورة العاطفية» .

١ . **لا تقاطع الموضوع أو تغيّره** : إذا كانت مشاعرنا غير مريحة ، فقد نرغب في تجنّبها عن طريق مقاطعتها أو

تشتيت انتباهنا عنها . اجلس على الأقل مرتين في اليوم واسأل نفسك : «كيف أشعر؟» ، قد يستغرق الأمر بعض الوقت حتى تظهر المشاعر ، أعط نفسك تلك الفسحة الصغيرة من الزمن بلا مقاطعة .

٢ . **لا تتسرّع في الحكم على مشاعرك أو تعديلها :** حاول ألاّ ترفض مشاعرك قبل أن تُتاح لك فرصة التفكير فيها ، إذ أن العواطف السليمة غالباً ما ترتفع وتهبط على شكل موجة ؛ فترتفع لتصل إلى ذروتها لتتلاشى بعدها بشكل طبيعي ، ويجب ألا يكون هدفك هو قطع الموجة قبل أن تصل إلى ذروتها .

٣ . **انظر إذا كان بإمكانك العثور على روابط بين مشاعرك والأوقات الأخرى التي شعرت بها بنفس الطريقة . حين تشعر بشعور صعب اسأل نفسك :** «متى شعرت بهذا الشعور سابقاً؟» قد يساعدك ذلك على معرفة ما إذا كانت حالتك العاطفية الحالية هي انعكاس للوضع الحالي أو لفترة أخرى في ماضيك .

٤ . **اربط بين مشاعرك وأفكارك :** عندما تشعر بشعور غير معتاد ، من المفيد دائماً أن تسأل نفسك : «ما رأيي في

هذا؟» ، في كثير من الأحيان يتعارض أحد مشاعرنا مع بقية المشاعر ، وهذا أمرٌ طبيعي . إذ يشبه الإصغاء لمشاعرك الاستماع إلى جميع الشهود في قضية في المحكمة ، فقط من خلال قبول كل الأدلة سوف تتمكن من الوصول إلى أفضل حكم .

٥ . **أصغ إلى جسدك** : قد يكون الانزعاجٍ الذي تشعره في معدتك أثناء القيادة إلى العمل دليلاً على أن وظيفتك هي مصدرٌ للتوتر ، وقد تكون دقات القلب الخفيفة حين تقلّ فتاة بدأت للتو بمواعدتها دليلاً على أن هذا قد يكون «الحب الحقيقي» . في الواقع إن الإصغاء إلى تلك الأحاسيس والمشاعر الكامنة التي تشير إليها سيسمح لك بالتعامل مع قوى المنطق لديك .

٦ . **إذا كنت لا تعرف حقيقة مشاعرك ، اسأل شخصاً آخر** : نادراً ما يدرك الناس أن الآخرين قادرون على الحكم عليهم كيف يشعرون . اطلب من شخص يعرفك (وتثق به) أن يخبرك كيف يجب أن تتصرف ؛ قد تجد الجواب مفاجئاً وملهماً في آنٍ معاً .

٧ . **استمع إلى مشاعر عقلك اللاوعي** : كيف يمكنك أن

تصبح أكثر إدراكاً لمشاعر عقلك اللاوعي؟ جرّب الارتباط الحر . عندما تكون في حالة استرخاء ، اسمح لأفكارك بالتجول بحرية وراقب مسارها . حلّل أحلامك ، احتفظ بدفتر ملاحظات وقلم إلى جانب سريرك ودوّن أحلامك لحظة استيقاظك . انتبه بشكل خاص للأحلام المتكررة أو تلك المشحونة بالعواطف القوية .

٨ . **اسأل نفسك** : كيف أشعر اليوم؟ ابدأ بتقييم شعورك العام بالارتياح على مقياس من واحد إلى مئة ، واكتب النتيجة بشكل يومي على سِجلّ ، إن بدت مشاعرك مفرطة في يوم من الأيام ، خذ بعض الوقت للتفكير في أيّة أفكار أو روابط يبدو أن لها علاقة بتلك المشاعر .

٩ . **اكتب الأفكار والمشاعر** : أظهرت الأبحاث أن كتابة أفكارك ومشاعرك يمكن أن يساعد بشدة ؛ وممارسة بسيطة كهذه قد تستغرق بضعة ساعات فقط في الأسبوع .

١٠ . **معرفة متى عليك الاكتفاء** : يأتي وقت يحين فيه التوقف عن النظر إلى الداخل ، تعلّم متى يحين هذا

الوقت لتحوّل تركيزك إلى الخارج . إذ أظهرت الدراسات أن تشـجيع الناس على الخوض في المشاعر السلبيـة يمكن أن يضخّمها ، فالذكاء العاطفي لا ينطوي فقط على المقدرة على النظر إلى الداخل ، ولكن أيضاً على أن تكون حاضراً في العالم من حولك .

Emotional Intelligence: 10 Ways to Enhance Yours

https://www.normanrosenthal.com/

#18

“It is very important to understand that emotional intelligence is not the opposite of intelligence, it is not the triumph of heart over head--it is the unique intersection of both.”

David Caruso

«من المهم جداً أن تفهم أن الذكاء العاطفي ليس معاكساً للذكاء ، وليس انتصاراً للقلب على العقل ، وإنما هو تقاطع فريد بينهما .»

ما الذي تعلمته من مشاهدة أربعة رجال يتشاجرون على منضدة

بقلم : نيك ماكاروني

كنت جالساً في أحد المقاهي منذ بضعة أيام عندما ألتفتُ لأرى ثلاثة رجال مسنين يجلسون في ركن مرغوب بشدة ، وغالباً ما كنت أرى مشاجرات تندلع على هذا المكان بالذات .

فالأشخاص الذين على ما يبدو أنهم كانوا يذهبون للوقوف في الطابور [للحصول على طلبهم] لم يكونوا ليتقبلوا وجود أشخاص جدد على طاولتهم .

«هذا مكاني» صاح الرجل قائلاً ، ثم أضاف : «انظر لقد تركت صحيفتي هناك» قبل أن يمشي متثاقلاً ليأخذ قهوته .

غمغم أحد الرجال : «دائماً ما نرى الصحف في المقاهي ، كيف كان من المفترض أن نعرف؟» ، لقد كان دفاعاً مقبولاً بما فيه الكفاية لكسب دعم أصدقائه وتبرير

عدم تزحزحهم من مكانهم .

عندما عاد الرجل حاملاً قهوته لم يكن سعيداً البتة لاكتشافه أن حال منضدته لم يتغير .

«تحركوا» صرخ آمراً .

ما حدث بعد ذلك كان من أكثر التحولات شاعرية التي رأيتها في الفترة الأخيرة .

قال أحد الأشخاص بهدوء : «لم لا تأتي وتجلس معنا ، رفقتنا ممتعة للغاية» .

وبشكل مثير للدهشة وافق الرجل! وخلال النصف ساعة التالية تبادل الرجال الأربعة الأسماء والقصص والنكات وبدا أنهم يستمتعون حقاً برفقة بعضهم بعضاً .

وتخلّى الرجل الذي ادعى أن المكان مكانه عن حذره ، سأله الرجال أسئلة حول عمله وماضيه وحياته ، وسرعان ما أصبح واضحاً أنه لا أحد فعل ذلك منذ فترة .

وفي النهاية تم إبطال موقف متوتر محتمل فقط بمجرد بذل جهد للتواصل .

What I Learned from Watching Four Men Squabble over a Table

https://medium.com

#20

Why are we so stingy with our words when they have the power to touch a heart, to change a life, or to brighten someone s day?

Michelle Cox

لماذا نحن بخيلون جداً بكلماتنا مع أنها تمتلك المقدرة على أن تمس قلباً وتغير حياة وتضيء يوم شخص ما؟

سبع طرق لتقول إنك آسف حقاً

بقلم : جين كيم

بصفتي شخصاً طالما سعى لتقديم اعتذارات صادقة لأحبائه ، لجأت إلى الخبراء للحصول على المشورة حول كيفية قول «أنا آسف» بشكل أفضل .

١- أقرّ بأن ما فعلته كان خاطئاً :

الخطوة الأولى لتقديم اعتذار ، وفقاً للدكتورة إليزابيث م . ميني ، هي شرح الخطأ . ينبغي على الشخص الذي ارتكب الخطأ أن يقرّ بذلك ويوضح فهمه لفكرة كيف أنه سبب الأذى لشخص آخر حيث قالت : «سبب هذه الخطوة هو أن وقع كلمة «آسف» من دون إيصال أنك فهمت لماذا كانت الكلمات أو الأفعال قاسية يكون أخف تأثيراً على السامع .»

٢- كن صادقاً:

هذا يبدو أمراً مسلماً به ، لكننا نعيش ضمن ثقافة حيث الاعتذارات السطحية والاعتذارات التي ليست باعتذارات هي القاعدة لدى السياسيين والشخصيات العامة ، فهم غالباً يقولون شيئاً من قبل «أنا آسف إذا كنت آذيتك» ، أو «أنا آسف ولكن . . .» إلا أن الاعتذار الصادق والمتواضع وفقاً للمعالجة النفسية كيمبرلي هيرشينسن التي تتخذ من نيويورك مقراً لها ، لا يحاول تبرير الخطأ ، وبدلاً من ذلك فإنه «يظهر أنك تدرك أفعالك الموجعة ، وتتحمل المسؤولية ومستعد للتغيير» .

٣- اطلب الصفح:

عندما تطلب الصفح فإنك تعطي الشخص الآخر فرصة للرد والإجابة ، امنحهم الوقت . حتى لو لم يغيروا رأيهم أبداً فإنها لفتة مهمة بأن تعيد الكرة إلى ملعبهم ، تقول خبيرة الصحة العقلية والعلاقات كيبا ريتشموند- غرين : «إن ذلك يمنحهم الفرصة إما لقبول الاعتذار أو رفضه» .

٤- لا تنظر للاعتذار على أنه ربح أو خسارة:

خلال ممارستها لعملها شهدت كارولين كولي المعالجة النفسية المختصة في شؤون الزواج والأسرة العديد من الأزواج الذين يقولون إنهم يريدون الفوز فقط أو أن يكونوا على حق في الخلاف ، لكن قول كلمتي «أنا آسف» عندما تكون قد تخطيت الحدود ليس كقولك «أنت على حق تماماً في هذا الموقف» . بدلاً من ذلك ، تقول كولي ، الاعتذار يعني ببساطة أنك «تعطي قيمة للعلاقة أكثر من غرورك» .

٥- لا تلمهم:

هذه العقبة الأكثر صعوبة لأتجاوزها في اعتذاري ؛ لأنني عادة ما أكون تواقاً للإشارة إلى كيف أثارني شخص ما للتصرف بطريقة معينة ، وفقاً للمعالجة النفسية المختصة بالعلاقات روندا ميراد «إن قول لم أكن لأفعل ذلك لو لم تفعل هذا أولاً» يرسل رسالة بأنك لا تتحمل المسؤولية عن أفعالك» . بعبارة أخرى ، إن إلقاء اللوم عليهم بشدة يبطل اعتذارك .

٦- كن مستعداً للاعتذار عدة مرات:

أحياناً كلمة آسف واحدة غير كافية ، يوصي المعالج النفسي المتخصص بالعلاقات شلومو سلاتكين بطلب السماح مراراً وتكراراً وتوفير الطمأنينة للأحباء ، وخاصة بالنسبة للأخطاء الجسيمة ، حيث يقول : «أن تعتذر وتتوقع عودة المياه إلى مجاريها لأنك قلت أنا آسف هو أمر غير واقعي» ، هذه الاعتذارات ستساعد على تخفيف الغضب الذي قد يشعر به الآخر ويساعد في إعادة بناء الثقة» .

٧- أخبرهم كيف ستتغير:

يمكن أن يتفق معظمنا على أنه لا معنى للاعتذار إذا لم يتغير شيء بعده ، هذا هو سبب كونه من المهم جداً أن تتبع الأمر «بكيف تخطط لتغيير سلوكك لتجنب هذه المشكلة في المستقبل» ، إذ تقول الدكتورة جيسي ماثيوس إن الأهم من الاعتذار أنه يجب عليك متابعة التغيير ، إنها الطريقة الوحيدة التي سيعرف من خلالها الشخص الآخر بأنك آسف حقاً .

ستبقى الاعتذارات غير سهلة أبداً ، ولكن نأمل بأن تجعلها هذه النصائح أفضل .

7 Ways to Truly Say You're Sorry

https://www.psychologytoday.com

#21

Each day, we have the opportunity to learn something new, apologize for our mistakes, and become better.

Lewis Howes

في كل يوم لدينا الفرصة لنتعلم شيئاً جديداً ، ولنعتذر عن أخطائنا ولنصبح أفضل .

قوة تحمل المسؤولية

بقلم : مايكل جوزيفسون

يُقال إننا نتخطى الخط الفاصل بين الطفولة والرشد عندما ننتقل من قول : «لقد ضاعت» إلى قول : «لقد أضعتها» .

في الواقع اضطلاع المرء بالمسؤولية وفهم وقبول الدور الذي تلعبه خياراتنا في الأشياء التي تحدث هي علامات حاسمة على النضج العاطفي والأخلاقي ، وهذا هو السبب في كون تحمل المسؤولية هي إحدى الركائز الأساسية للشخصية الجيدة .

أُغوي العديد من الناس بفلسفة بيتر بان والتي تقضي برفض النضج وتجنب الأعباء التي ينطوي عليها الاضطلاع بالمسؤولية . نعم تتطلب المسؤولية في بعض الأحيان أن نفعل أشياء غير سارة أو حتى مخيفة ، إنها تتطلب منا أن نحمل أعباءنا ، وأن نعدّ ونضع أهدافاً ، ونمارس الانضباط لتحقيق تطلعاتنا .

لكن فوائد تقبل تحمل المسؤولية تفوق بكثير المزايا قصيرة الأمد لرفض تحملها . لا أحد يجعل حياته (أو حياتها) أفضل من خلال تجنب تحمل المسؤولية ، في الواقع عدم تحمل المسؤولية هو شكل من أشكال العبودية التي يفرضها المرء على نفسه للظروف وللأشخاص الآخرين .

المسؤولية هي قدرتنا على الاستجابة للظروف واختيار المواقف والأفعال التي ترسم شكل حياتنا ، إنها مفهوم للقوة يضعنا في موقع القيادة ، وفي حياتنا لا يمكننا تقدير إمكانياتنا بشكل كامل إلا عندما نبدأ بالاضطلاع بالمسؤولية والاعتماد على الذات .

لا يعتمد الأشخاص متحملو المسؤولية على أنفسهم فقط ، بل يظهرون للآخرين بأنه يمكن الاعتماد عليهم ، وهذا يولد الثقة ، والثقة هي المفتاح الذي يفتح العديد من الأبواب .

إذا كنت تريد المزيد من السيطرة على حياتك وسعادتك وامتيازاتك وتريد قوة حرية واستقلالية ، كل ما عليك فعله هو أن تكون متحملاً للمسؤولية .

The power of responsibility

http://whatwillmatter.com/

#22

A hero is someone who understands the responsibility that comes with his freedom.

Bob Dylan

البطل هو شخص يفهم المسؤولية التي تترافق مع حريته .

كيف تطلب المساعدة؟

بقلم: توني بيرنهارد . ج .د

كم من مرة قلت لصديق أو قريب بحاجة للمساعدة: «أعلمني إن كان بإمكاني فعل أيّ شيء لمساعدتك» وعندما لا يطلب منك شيئاً تخفق في متابعة الأمر؟ في الواقع لم أعد أذكر عدد المرات التي فعلت فيها ذلك بالضبط، وأقصد بذلك إخفاقي في متابعة الأمر حين لا أسمع رداً من شخصٍ بحاجة للمساعدة، على الرغم من أنني كنت سأكون سعيدة لو قدّمت المساعدة بأي طريقة ممكنة. ومع ذلك، بالرغم من وجود هذا النمط في سلوكي الشخصي فإنني عندما أصبت بمرض مزمن لم أعاود الاتصال بالأشخاص الذين عرضوا عليّ المساعدة، وقد قررت أن إخفاقهم في متابعة أمري ناجم عن أن عروضهم لم تكن صادقة.

إلا أنني تعلمت أن الأمر معاكس لهذا عن طريق

الصدفة تماماً ؛ إذ جاءت إحدى الصديقات لزيارتي وأرتني ثوباً مذهلاً يدوي الصنع اشترته لحفيدتها من متجر محلي ، وعندما أخبرتها كم أحببت الفستان ، سألتني إن كنت أرغب في الحصول على واحد لحفيدتي . أجبتها : بالطبع! وقبل أن أتمكن من قول «لكنني غير قادرة على الذهاب للتسوق» كانت قد خرجت من الباب .

وما لبثت أن عادت بعد وقت قصير ومعها مقاسين مختلفين من الفستان لأختار بينهما . اخترت واحداً وكتبت لها شيكاً بثمنه وحين غادرت لتعود إلى منزلها أخذت معها الفستان الذي لا أريده لترجعه ، هذا ما جعلها تزور المتجر نفسه ثلاث مرات في ذلك اليوم .

عندما مرضت ، هل كانت هي واحدة من الأشخاص الذين قالوا : «أعلميني إن كان بإمكاني فعل أيّ شيء لمساعدتك؟» ، نعم ، لكني لم أطلب منها أبداً القيام بأي شيء . غير أني في ذلك اليوم ، رأيت على وجهها أن الذهاب لجلب ذلك الثوب كان بمثابة هدية مني لها . إليكم ما تعلمته عن الأشخاص الذين يعرضون المساعدة :

١ . إنهم صادقون في عرضهم ، إنهم يعنونه .

٢ . تقع مسؤولية متابعة الأمر على عاتقي وليس على عاتقهم .

٣ . إن أفضل طريقة لتقبل عرضهم هي إعطاؤهم مهمة محددة للقيام بها .

١ و٢ يتوافقان مع تجربتي الخاصة عندما كنت في وضع تقديم المساعدة للآخرين : حيث كنت أعني حقاً المساعدة لكن نادراً ما تابعت الأمر ، بسبب انشغالي أحياناً ، وأحياناً أخرى لأنني كنت أفكر بأني قد أزعجهم .

أما بالنسبة للرقم ٣ فيجب تذكر أن الأصدقاء والأقارب ليسوا بقارئي عقول ؛ علينا أن نخبرهم بما يجب فعله ، وقد تعلمت ذلك من «حادثة الفستان» مع صديقتي .

وكل ما كان الطلب أكثر تحديداً ، كان ذلك أفضل . «هل يمكنك المساعدة في الغسيل كل أسبوعين؟» من المرجح أن تكون هذه الجملة ناجحة كطلب أكثر من الجملة التالية : «هل يمكنك المساعدة في غسيل الملابس أحياناً؟» رغم أنه من المرجح أن يجيب صديقك أو قريبك «بنعم» لكلا الطلبين ، لكن من المرجح أن يكون استخدام كلمة «أحياناً» في الطلب الثاني بمثابة «تجهيز» لنقص المتابعة

الذي سيعتبر عن طريق الخطأ على أنه قلة مصداقية من جانبهم .

لا يرغب كثير منا في طلب المساعدة ، ربما لأنهم علمونا أن هذا علامة على الضعف ، لذلك نتعلق بفكرة : «بإمكاني أن أفعل كل شيء بمفردي» حتى وإن لم يعد الأمر كذلك .

أقترح عليك التدرب على طلب المساعدة . فكر في هذا على أنه تجربة :

١ . ضع قائمة بما تحتاج مساعدة فيه : قضاء حاجات معينة ، الغسيل ، بعض الطبخات ، تمشية الكلب ، تغيير المصباح الكهربائي ، وربما حتى كتف لتبكي عليها!

٢ . اكتب أسماء الأصدقاء والأقارب الذي عرضوا المساعدة ، حتى لو كان عرضهم قد مضى عليه فترة طويلة .

٣ . صل أسماء الأشخاص مع المهمات التي توافق اهتماماتهم وقوتهم ومرونة وقتهم بالإضافة إلى مستوى راحتك معهم آخذاً بعين الاعتبار مستوى الخصوصية

للمهمة المحددة ، فقد تستمتع جارتك الشابة بالطبخ لك مرة في الأسبوع .

٤ . اختر شيئاً واحداً من القائمة واتصل بالشخص الذي اخترته للمهمة . كن مباشراً بطلبك ، لذا بدلاً من قول : «لو كنت أعرف فقط شخصاً يمكنه أخذ هذا المعطف إلى التنظيف» ، أسأل مباشرة : «هل يمكنك أخذ هذا المعطف إلى التنظيف؟ لست على ما يرام لأخرج من المنزل .»

من المرجح أن يشعر الشخص الذي اتصلت به أو راسلته عبر البريد الالكتروني بالسعادة لتمكنه أخيراً من المساعدة . إن لم تنجح ، استجمع شجاعتك للمحاولة مجدداً . قد تعتقد أنك تلقي عبئاً على الشخص الذي اتصلت به ، لكن في المقابل إن فعلت الشيء نفسه لذلك الشخص ، فلن تعتبره عبئاً . . . لذا انطلق!

How to Ask for Help

https://www.psychologytoday.com

#23

Refusing to ask for help when you need it is refusing someone the chance to be helpful.

Ric Ocasek

رفضك طلب المساعدة عندما تحتاجها يعني رفضك إعطاء الفرصة لشخص آخر ليكون مفيداً .

خوف أم احترام؟

قبل أمد بعيد كان هناك ملك قاس يدعى فيرات سينغ يحكم مدينة فيجي ناغار، وكان جميع المواطنين يخشون بطشه .

كان لدى فيرات كلب يدعى جاك وكان يحب جاك أكثر من أي شيء آخر . ذات صباح مشؤوم مات جاك . نظم فيرات سينغ المراسم الأخيرة من أجل كلبه ، وأتت المدينة كلها إلى المقبرة . وسُعِد فيرات سينغ جداً لرؤية أن الناس يحبونه إلى هذه الدرجة وشعر بأنه الملك الأكثر شعبية في العالم . بعد بضعة أيام مات فيرات سينغ ولكن لم يأت أحد إلى جنازته .

Fear vs Respect

https://www.moralstories.org/

#24

Respect is something you have to earn, you cannot force it on others to respect you. There is a thin line between Fear and Respect, every one of us should understand it and do necessary corrections in our personalities

الاحترام شيء عليك أن تكسبه إذ لا يمكنك أن تجبر الآخرين على احترامك ؛ هناك خيط رفيع بين الخوف والاحترام ، وعلى كل واحد منا أن يفهم هذا ويجري التعديلات اللازمة في شخصيته .

كيف تنتقد الآخرين دون إهانتهم

بقلم : تيجفان بيتنغر

غالباً ما نحتاج خلال حياتنا لانتقاد تصرفات الآخرين ، لكن في الوقت ذاته قد يكون هذا الأمر مهمةً شاقة ، فلا أحد يرغب في أن يقال عنه أنه على خطأ أو أن سلوكه بحاجة تقويم . مع ذلك لا يعني أن باستطاعتنا تجنب انتقاد الناس لمجرد أنهم لا يحبون التعرض للانتقاد ، ففي حال سماحنا للآخرين بالاستمرار في ارتكاب الخطأ ، فإن كل ما سيحدث أننا سنستاء من أفعالهم وسنكنّ لهم الضغينة ، وهذا ليس بالوضع الجيد . برغم كل ذلك من الممكن جداً انتقاد الآخرين دون أن نجعلهم أعداءنا الدائمين ، وإليكم بعض الطرق اللبقة لفعل هذا :

١. لقد ارتكبتُ خطأً مماثلاً،

تنجح هذه الجملة دوماً في تحسين الموقف ، حتى وإن لم تكن صحيحة ، فإن بإمكانك تخفيف حدّة انتقادك بقول

جمل من قبيل : «لقد ارتكبت خطأً مماثلاً . . .» ، «كنت سأفعل الشيء نفسه في حالتك ، لكن . . .» . يكمن السبب في أن هذا فعّال في أن هذه الجمل تجنّبنا إظهار نوع من الفوقية . فما نقوله هو : نعم ، لقد ارتكبت خطأً ، لكن لا يتوجب عليك الشعور بالاستياء لأن الآخرين قد وقعوا في الخطأ ذاته أيضاً . خير مثال على هذا هو عامل جديد في العمل ، حيث عادةً ما يكون العامل الجديد متوتراً بعض الشيء وسيرتكب الأخطاء حتماً ، فإن بقينا نشير إلى أخطائه طوال الوقت ، سيشعر بالاستياء وسيفقد الدافع . لكن في الوقت ذاته ، إن قلنا : هذا خطأ ، لكن يسهل تصحيحه ، نكون بهذا قد صحّحنا الأمر دون أن نجعله يشعر بالتعاسة .

٢ـ نبرة الصوت:

تساهم نبرة الصوت وتعابير الوجه في إيصال سبعين بالمئة من المحادثة ، أما الكلمات فيمكن أن تكون جانباً غير هام ؛ لذا إن تعيّن عليك الإشارة إلى خلل ما في سلوك أحدهم ، انتبه جيداً إلى الطريقة التي تعبر بها عن الأمر .

تجنب الحديث بنبرة قد تعبر عن التهكم أو الغضب أو تحمل عدائية أو تعال . تحدث بطريقة طبيعية مهذبة وودودة على قدر ما يمكنك ذلك ، فهذا من شأنه أن يحدث فرقاً هائلاً . حتى إن كنت تشعر بأن الشخص يستحق غضبك أو تهكمك فلن يكون أمراً مساعداً انتقاده بتلك الطريقة ، لأن فعل ذلك سوف يدفعه للتفاعل بطريقة سلبية ، في حين إذ انتقدت بطريقة مراعية للآخرين فإن هناك احتمالاً أكبر في أن يتعاطفوا مع وجهة نظرك .

٣. الابتسامة:

إن أقدَمَ زميلٌ لنا على فعل أمرٍ يزعجنا ، فإننا نجد صعوبة في الانتقاد دون أن نعبر عن مشاعرنا السلبية . في تلك الحالة ، حاول الابتسام قبل الشروع بالمحادثة وخلالها ، عندما نبتسم تنزع الابتسامة فتيل المواقف المتوترة بشكلٍ لا شعوري ، وعندما نبتسم يصبح من الأسهل الاسترخاء وخلق جو إيجابي .

٤. انتقد الأشياء الهامة:

نكره جميعنا المتطفلين الذين يشيرون إلى كل زلّة . إذا انتقدت الناس على كل خطأ طفيف ، حينها عندما يتعلق الأمر بالمسائل الجدية سيكونون قد طوّروا مسبقاً نفوراً إزاء طبيعتك الانتقادية . أيضاً كن متسامحاً عندما يمكنك ذلك ، فإذا لم يشاركك أحدهم حماستك لوضع الكباسة في المكان الصحيح تماماً ، تذكّر أن هذا ليس عيباً كبيراً في الشخصية ، ربما من الأسهل ببساطة العيش مع الكباسة وهي في غير مكانها الصحيح مؤقتاً ، أليس كذلك؟!

٥. تمويه النقد:

إن كنّا على قدرٍ كبير من الذكاء فقد نكون قادرين على تغيير سلوك الآخرين دون الحاجة إلى انتقادهم بشكلٍ فعلي ، فإذا تابع زميلك في العمل القيام بأمرٍ خاطئ ، حاول فقط اقتراح الطريقة الصحيحة للقيام بالأمر . تقرب من الطبيعة الإيجابية في الآخرين ، فاقتراح الطريقة الصحيحة للقيام بالأشياء ينطوي على النقد بشكل ضمني فقط ، وإذا أسفر هذا عن قيام الأشخاص بفعل الشيء الصحيح فهذا كل ما يهم .

٦. الثناء ثم النقد:

لا يوجد زميل في العمل إلا ولديه بعض الخصال الإيجابية (نأمل ذلك) . إن كان عليك انتقاد أحدهم فلماذا لا تبدأ بالإشارة إلى بعض الأشياء الجيدة التي يقوم بها . إن هذا كفيل بوضع الآخرين في حالة مزاجية جيدة ، وبالتالي سوف يتقبّلون الانتقاد بحالة نفسية أفضل بكثير . ومن الجلي بأن علينا أن نتحلّى ببعض الصدق في مديحنا وإلا فإنهم سيقرؤون الحقيقة في مديحنا الزائف .

٧. الثناء عليهم على فعل الشيء الصحيح (حتى وإن لم يكن هذا صحيحاً):

إن هذه الطريقة فيها شيء من المخادعة لكنها تستحق المحاولة . فلنفترض أن شخصاً ما لا يجيد تعبئة الاستمارات ؛ تطرّق أمام مديرك كم أن هذا الشخص جيد في أداء تلك المهمة ، فإن سمعك هذا الشخص قد يشعر بالخجل ويقوم بمهمته بكفاءة أكبر . أخذت هذه الفكرة من المسلسل الكوميدي البريطاني (نعم سيدي الوزير) حيث تدور الأحداث عن رفض الموظفين المدنيين تنفيذ

إصـلاحـات الـوزير ، لذا توجّـه الوزير إلـى التلفـزيون وأغـدق المديح على الموظفين المدنيين للقيام بعمل ممتاز في تنفيذ هذه الإصلاحات على وجه الخصوص بأسرع ما يمكن . وقد كان مـا قـاله الوزير لا يمت للصحـة بصلة ، لكن ولأنـه أشـاد بهم على التلفـزيون ، كـان على الموظفين المدنيين الارتقـاء إلى مستوى ثناء الوزير وتنفيذ الإصلاحات .

How to Criticise People without Causing Offence

https://www.lifehack.org

#25

Angelou said, "People will forget what you said and did, but they will never forget how you made them feel."

يقـول أنجـيلو : «سـينسى الناس مـا قلت ومـا فـعلت ولكنـهم لن ينسـوا أبداً كـيف جـعلتـهم يشعرون .»

كلمات غيرت حياتي

إلى الفتاة المراهقة التي صادف تواجدها بقربي في القطار :

لقد كنت تتكلمين مع صديقتك ، وكانت تبدو مكتئبة حقاً لأنها لم تتمكن من العثور على حبيب . كنتُ نصف مستمعة للحديث وأنا أغفو عندما سمعتك تقولين :

«لماذا تريدين حبيباً إلى هذه الدرجة؟ ما الذي تعتقدين أنه سيتغير في حياتك عندما يصبح لديك حبيب؟» .

كلامها هذا أيقظني . ففي ذلك الوقت كنت مهووسة بالحصول على «وظيفة أحلامي» تحديداً . لقد كنت مكتئبة وقلقة بسبب ذلك ، وكنت أبكي بسبب هذا الأمر ، وأشعر بالفشل الذريع ، وكان هذا كل ما يمكنني التفكير به والتحدث عنه (والتذمر بسببه) .

وحالما وصلت إلى المنزل كتبت قائمة : «الأشياء التي أعتقد أنها ستتغير إذا حصلت على وظيفة أحلامي .»

لقد انتهى بي الأمر بكتابة قائمة طويلة جداً . لقد كنت أعتبر أساساً أن كل مشاكل الحياة كبيرها وصغيرها

هي بسبب عدم حصولي على هذه الوظيفة بالتحديد ، وليس هذا فقط وإنما كنت أضع أموراً على قائمة «الانتظار» حتى أحصل على هذا العمل بلا سبب وجيه ، وكأنني أحتاج إلى لقب مهني معين لأذهب إلى النادي أو أمارس هواياتي!

لذا أمسكت هذه القائمة وبدأت أقوم بكل شيء كتبته فيها . بدأت بالتعامل مع المشكلة مباشرة وإيجاد المخارج للأشياء التي لم أكن راضية عنها . لا أزال أريد هذا العمل ولكن سعادتي لن تتوقف عليه . ومنذ ذلك الحين أصبحت عندما أجد نفسي مهووسة بأمر معين آخذ الوقت الكافي لأفكر إن كنت أتخذ من هذا الأمر ذريعة لعدم العمل على حل مشاكل أخرى ربما أعاني منها .

لذا شكراً أيتها الفتاة المراهقة التي صادف تواجدها بقربي في القطار ، لقد كنت تحاولين مساعدة صديقتك ولكنك غيرت حياة إنسانة غريبة عوضاً عن ذلك!

Two Women Changed My Life And They Don't Even Know I Exist

https://www.sunnyskyz.com/

#26

Words have the power to destroy or heal. When words are true and kind, they can change the world.

Budda

تمتلك الكلمات المقدرة على أن تدمر أو تشفي . عندما تكون الكلمات صادقة ولطيفة باستطاعتها أن تغير العالم .

ثماني استراتيجيات للتعامل مع الناس الذين يدمرون حياتك

بقلم : بيغ ستريب

تستيقظ ذات صباح وتدرك فجأة أنك فاقد السيطرة في علاقة مليئة بالمشاكل ، فأنت تتعرض للتوبيخ والتهجم عليك والأذى . لا يهم ما إذا كان الشخص المعني هو أحد الوالدين أو أخ أو زميل في العمل أو صديق أو زوج أو حبيب ، أو ما إذا كان شخصاً استغلالياً أو متنمراً أو عدوانياً أو شخصاً نرجسياً نمطياً يحاول إبقاءك في مداره أو مدارها . ما يهم هو أنك «لا تعرف ماذا تفعل» ، أنت تدرك أن التواصل بينكما ليس صحياً أو جيداً ؛ لأنه يجعلك تشعر بالسوء ولكن بطريقة ما أنت عالق .

فيما يلي ثماني استراتيجيات يمكنك إتباعها لإدارة الصدامات مع أشخاص يبدو أنهم يستمتعون بإفساد فرحتك ، ويحتاجون أن يكونوا المسيطرين ، أو أنهم فقط يستمتعون بجعلك تشعر بالسوء .

١- أدرك الصفات التي تجعلك فريسة سهلة:

تقييم تصرفاتك التي تساهم فيما يقوم به الطرف الآخر لا يعني أنك تتحمل مسؤولية سوء معاملة شخص ما لك أو تلام عليها ، ضع هذا الاختلاف بين الأمرين في حسبانك ؛ هل هي حاجتك لإرضاء الآخرين أم الخوف من زعزعة العلاقة التي تجمعكما هو ما يعقد لسانك عندما يحوّلك صديقك إلى ضحية لمزاجه السيئ؟ حلل بهدوء المعاملة التي تلقيتها من الشخص الذي جعلك غير سعيد -ركز على سبب ما شعرت به وليس على ما شعرت به- وانظر فيما إذا كان بإمكانك استشفاف نمط معين .

٢- استعرض تفاعلك:

مرة أخرى ومن دون تحمل الملامة بسبب آلية ما يجري يجب أن تنظر إلى درجة كل من مبالغتك في ردة فعلك أو ضعف ردة فعلك في العلاقة ، فكلاهما يمكن أن يعزز عن غير قصد من آلية ما يجري ويبقيه مستمراً . إذ يعتبر الشخص المسيطر أو المتسلط ضعف ردة فعلك كإذن له للاستمرار بمعاملتك بنفس الطريقة تماماً ، في حين يميل

الأشخاص ذوي نمط التعلق غير الآمن إلى توخي الحذر الشديد بشأن الإشارات التي تشير إلى أن العلاقة تسوء ، وغالباً ما يصبحون غاضبين وشديدي الانتقاد عندما يشعرون بالتهديد ، هذا النوع من رد الفعل المبالغ به من المحتمل أن يمنح الشخص النرجسي شعوراً بالقوة ويلهمه للاستمرار في ألاعيبه .

بدلاً من ذلك اعمل على إدارة عواطفك وضع بعض الأهداف لنفسك من حيث التعامل مع العلاقة بشكل مختلف ، استخدم طريقة «إذا / حينئذ» في التفكير لتشجعك في تنفيذ خططك ، استعدّ من خلال التركيز على ما ستفعله فيما إذا حدث حديث متبادل ، استخدم صيغة «إذا كذا ، حينئذ كذا» ، على سبيل المثال «إذا علق صديقي بملاحظة جارحة ، حينئذ سأقول «لم تقل شيئاً مؤلماً؟» هذا الأمر ليس سهلاً ويحتاج إلى تدريب ، ولكن الدفاع عما أنت مقتنع به أمر مهم .

٣ - ثق في حدسك:

أحد الأسباب التي تدفع الأشخاص ذوي نمط التعلق

غير الآمن للاستمرار في علاقات مؤذية هو انعدام الثقة في أنفسهم أو في تقديرهم للأمور ، إذا كان موقعك الافتراضي هو دوماً تبرير السلوك المدمر أو («لم يقصد حقاً ما قاله ، لا يعدو الأمر لحظة انفعال») أو إعطاء الشخص حق الانتفاع من ميزة الشك («لم تدرك كم كانت إيماءتها موجعة ، بمجرد شرحها لها ، أنا متأكدة بأنها ستعي ما فعلته») ، فقد حانت لحظة التوقف وإدراك لماذا تقوم بالتبرير ، إذا وجدت نفسك تنخرط مرة أخرى في نمط وضع الأعذار أو إعطاء مبررات منطقية للسلوك المدمر ، عليك بالتوقف .

٤- كن حذراً من مغالطة الثمن المدفوع،

ما الذي يجعلك تستمر في هذه العلاقة على أي حال؟ فكرة ما قد قدمت في هذه العلاقة؟ خوفك من الخسارة والبقاء وحيداً؟ ، كما يظهر من أبحاث دانييل كانيمان وأموس تويرسكي فإن البشر يشتهرون بالنفور من الخسارة ويفضلون التمسك بما لديهم على المدى القصير ، حتى ولو كان تنازلهم قليلاً سيمنحهم المزيد على المدى الطويل ، بالإضافة إلى ذلك هم يفضلون المعلوم على المجهول ، حتى

ولو كان الأول يجعلهم غير سعداء ، كل ذلك يؤدي بالمحصلة إلى النمط الأسوأ باللاوعي والذي يسمى المغالطة ذات الثمن المدفوع والتي غالباً ما تكون مسؤولة عن إبقائنا في أماكن لا يجب أن نكون فيها ، بما في ذلك العلاقات المدمرة ، إنها عادة العقل الذي يركز على ما استثمرته في شيء ما ، قد يكون الاستثمار على شكل عاطفة أو وقت أو مجهود أو حتى مال ، وتبقى في مكانك كي لا تخسر هذا الاستثمار ، بالطبع مهما كانت ماهية الاستثمار لا يمكنك استرداده تحت أي ظرف من الظروف ، سواء كانت السنوات التي أمضيتها من عمرك في عمل أو علاقة ، أو المال الذي أنفقته على سيارتك المعطلة أو لمشروع ما ، لذلك التفكير بهذه الطريقة ليس منطقياً فعلاً ، وقد استخدمت هذه المغالطة لتبرير الحروب والسيارات التي فاق عمرها فترة صلاحيتها وجميع أنواع العلاقات الرديئة والزواج .

إذا كنت تجد نفسك تفكر بما قدمته في علاقة مع شخص مدمر ، ابدأ بدلاً من ذلك بالتفكير إلى أين يمكن أن تصل إذا تخليت عنها ، تلك الكلمة «مغالطة» تعبر عن الأمر برمته .

٥- لاحظ التعزيزات المتقطعة:

أظهر بحث بي إف سكينر ثلاثة فئران جائعة جداً كل منها في قفصها الخاص مع رافعة توصل الطعام عند الضغط عليها ، في القفص الأول تقدم الرافعة الطعام باستمرار وبناء على هذا المفهوم استمر الفأر الأول فيما يقوم به . في القفص الثاني لم تقدم الرافعة الطعام أبداً ؛ ذلك الفأر استوعب الدرس ولم يعد يهتم . في القفص الثالث تعمل الرافعة بشكل عشوائي لذا كان الفأر يركز نظره ويحدق بها وكان مدمناً عليها بشكل كامل ويندفع باتجاه الرافعة باستمرار ؛ هذه هي التعزيزات المتقطعة .

للأسف هذا يحدث في العلاقات الإنسانية أيضاً ، عندما يقوم شخص مدمر بشيء لطيف ، يقفز قلبك من الفرحة ويرتفع مستوى تفاؤلك بشدة وتفكر قائلاً : «نحن أمام منعطف في العلاقة» ، وبهذا يحتجزك لفترة أطول تماماً مثل ذلك الفأر . أجل ، «من حين لآخر» لا تعبر عن نمط الشخص عليك أن تتذكر هذا .

٦- دافع عن تلك الحدود أو ضع استراتيجية إنهاء:

إذا كان الشخص المدمر شخصاً لا يمكنك تجنب التواصل معه ، ضع حدوداً للتعامل ونوع التواصل الذي سوف تحظى به ، كثيراً ما يواجه الأشخاص ذوي نمط التعلق غير الآمن مشاكل في إدراك ماهية الحدود الصحية ولا يعرفون دائماً كيف يفاوضون للحفاظ عليها ، لست بحاجة لأن تكون فظاً أو وقحاً أو اتهامياً ، في الواقع من المهم ألا تكون كذلك ، وإنما عليك أن تكون حازماً وصارماً ، إذا كان الأمر يتعلق بحالة عمل ، الجأ للطرق المناسبة وقم بتسجيل ذلك خطياً ، قد تقول لزميل عمل : «لا بأس بالنقد ولكني أفضل ألا تجعل الانتقادات شخصية ، إن وزني الزائد لا علاقة له بأدائي» ، أو أن تقولي لحماتك التي تهزأ بك : «أنا آسفة ولكن هذا ليس مضحكاً ، قد لا أكون ربة المنزل الأكثر تنظيماً ، ولكن عائلتي تبدو في أحسن حال مع ذلك» ، بالنسبة للأشخاص المدمرين الآخرين يمكنك في نهاية المطاف أن تخرجهم من حياتك ؛ ضع استراتيجية للإنهاء .

٧- توقع طعنة في الظهر أو انتقام:

من المرجح أن الشخص المدمر في حياتك لديه «استثماره» الخاص في تواصله معك ، فهو يحب التحكم بك ، أو هي تحب شعور الرفعة الذي تشعره من خلال سيطرتها عليك ، لذا وبمجرد أن تبدأ بوضع الحدود ومواجهة الشخص ، لا تتوقع منه أن يتوقف عن تصرفه من تلقاء نفسه ، من المحتمل أنه أو أنها سيضاعف جهوده للحفاظ على آلية ما يجري عن طريق التلاعب بعقلك أو نشر الشائعات عنك لينتصر عليك .

٨- لا تعتبر السلوك السيئ أمراً طبيعياً:

هذا الأمر مهم بشكل خاص فيما إذا كنت في خضم علاقة مدمرة لفترة طويلة أو أنك نشأت مع أشخاص كانوا يستخدمون الكلمات كالأسلحة ، قد يكونوا أهانوك أو همشوك أو رفضوك أنت أو فرد آخر من العائلة ومن ثم برروا سلوكهم منطقياً بقول «إنها مجرد كلمات» ، منكرين أنهم قد قالوا ذلك أساسا (نوع من التلاعب بعقلك) أو أكدوا على أن المشكلة الحقيقية كانت حساسيتك ، إن رفضهم

إجـابتك أو تجـاهلك هو أيضـاً سلوك مـسيء من النوع الصامت ، من الواضح للجميع بأن الكذب مدمر ، والأمر مشابه عند قول حقائق جزئية أو نسخة منقحة بعناية من الأحداث ، ومن ثم عندما يواجهون التحدي يلومونك لعدم طرحك الأسئلة الصحيحة ، (كانت هذه خدعة يستخدمها شخص مدمر عرفته وكان أيضاً محامياً) ، وخلاصة القول إن الإساءة العاطفية واللفظية غير مقبولة على الإطلاق .

8 Strategies for Dealing With the Toxic People in Your Life

https://www.psychologytoday.com

#27

Don’t be afraid to cut people out of your life

who are causing more harm than good.

لا تخش إخراج الناس الذين يؤذونك أكثر مما
يفيدونك من حياتك .

استخدمهم في الخير

يستخدم الكثير من الناس مواقع التواصل الاجتماعي ليقولوا كلاماً دنيئاً وبغيضاً .

ويستخدم الكثير من الناس الدين للتحكم بالآخرين واستغلالهم .

ويستخدم الكثير من الناس الأعمال التجارية لجني المال بلا شفقة ودون أي اكتراث للآداب أو الأخلاق .

ويستخدم الكثير من الناس العقاقير للهروب من مشاكل واقعهم ويؤدي هذا إلى عواقب وخيمة .

ويستخدم الكثير من الناس الكلمات التي نقولها ليذلوا غيرهم ويؤذوهم ويحبطوهم .

يبدو أحياناً كما لو أننا محاطون بالشر ، والأمل بالمستقبل ضئيل .

ولكن لا شيء مما ذكرناه سابقاً شرير ، وإنما كيف نستخدمه هو ما يحدث فرقاً ؛ لذا من فضلك استخدمه في الخير .

Use Them For Good

https://betterlifecoachingblog.com /

#28

Be the reason someone believes in the goodness of people

كن السبب في جعل أحدهم يقتنع بأن هناك
خيراً في الناس!

ما الذي يبني علاقة جيدة

بقلم : شيلا نورين غامو

تعلمنا منذ كنا أطفالاً أبسط الدروس لنكون قادرين على مواجهة تحدّيات الحياة ، ولنكون قادرين أيضاً على بناء علاقاتٍ جيدة مع الآخرين . لا أحد يعيش على جزيرة بمفرده ويتوجب علينا أن نتعلم التعامل والتعايش بشكل صحيح مع أقراننا لنكون قادرين على السعي في العالم الحقيقي ، كما أن العلاقات الجيدة من شأنها أن تضمن لك عدم اضطرارك إلى عيش الحياة بمفردك ، والسؤال هو ما الذي يبني علاقة جيدة؟

إننا نتشارك:

عندما تكون في علاقة جيدة ، فأنت لا تفكر في نفسك فقط بل تتعلم أن تشارك ما لديك ، وهذا لا يتضمن فقط الأشياء المادية ، بل يتوجب عليك مشاركة خواطرك وأفكارك وأحلامك وحتى خيباتك . كما يتناوب كلاكما

على فعل الأشياء التي تحبانها سويةً ، ويتعلم كلاكما تقديم التنازلات والتضحيات ببعض الأشياء التي تفضلان عادة الاحتفاظ بها كلها لأنفسكما فقط .

إننا نهتم:

يكون الناس في العلاقة الجيدة لطيفين مع بعضهم بعضاً ، فكل منهما يهتم لأمور الآخر ويبذل جهوداً لإظهار كم يقدر حرية الآخر . يأخذ كلاهما الوقت الكافي لمعرفة ما يهم الآخر ، ويعطي وقتاً أيضاً لتجربة اهتماماته . الأهم من ذلك كله ، أنهما يوليان اهتماماً كافياً للإصغاء إلى بعضهما بعضاً ، والقيام بأشياء لطيفة لبعضهما بعضاً .

نتصرّف بعدالة:

العلاقة الجيدة ذات اتجاهين . إذ يُسمح لكل شخص بالتحرك بحرية كفرد ، ولكن أي تحرك يأخذ بعين الاعتبار مشاعر الآخر ، فلا أحد فوق الآخر .

إننا نتعاون؛

أي ارتباط سليم بين شخصين قائم على التعاون ، يعمل الشخصان المرتبطان كفريق لإنجاز هدف مشترك . كل فرد يساعد الآخر ويدعمه للنجاح في مساعيه الشخصية . إذ يكمل الشخصان بعضهما بعضاً وبالتالي يتطوران معاً كأفراد أيضاً .

إننا نعمل بجد؛

إن الحفاظ على علاقات جيدة هو عمل شاق . تفكّكت الكثير من العلاقات ؛ لأن الأشخاص تغيروا وتوقفوا عن بذل الجهود للحفاظ على جذوة الحب مشتعلة ، إذ على كل فرد أن يعمل بجد لضمان أن العلاقة ستبقى قوية وحية .

إننا نثق؛

تشكل الثقة عنصراً حيوياً في أي علاقة ؛ إنها مثل الزجاج الذي يحتاج إلى حماية لأنه بمجرد كسره يتعذر إصلاحه مجدداً . إذا كان الشخصان يثقان ببعضهما ثقة كاملة فإنهما محظوظان لكونهما في علاقة .

إننا نحترم:

عامل آخر مهم للعلاقة الجيدة هو احترام بعضهما بعضاً . فمهما كان الشخصان متوافقين سيبقى لديهما اختلافاتهما ، يجب ألا يحاول كل واحد منهما تغيير الآخر ، بل يجب أن يسود القبول والاحترام لبعضهما بعضاً ؛ هكذا يكون الارتباط السليم بين شخصين .

لدينا الحب:

إن الحب هو العلامة المطلقة للعلاقة الجيدة ، لكنني هنا لا أتكلم فقط عن الحب الرومانسي وحده ، أنا أتحدث عن الحب غير الأناني الذي يجعل الشخص يتخلى عن أشياء مهمة في حياته فقط لجعل الآخر سعيداً . أنا أتحدث عن الحب الذي هو على أهبة الاستعداد للتضحية بكل شيء فقط حتى يكون الشخصان مع بعضهما .

What Makes a Good Relationship

http://www.pravsworld.com /

#29

"Personal relationships are the fertile soil from which all advancement, all success, all achievement in real life grows."

Ben Stein

العلاقات الشخصية هي التربة الخصبة التي ينمو فيها كل أنواع التقدم والنجاح والإنجاز في الحياة الواقعية .

إنه يملأ أيامي بالحب والتشجيع

بقلم : بوني لي برولكس

استيقظت ذات صباح هذا الأسبوع وأنا أشعر بالانزعاج والتعب بعد أسبوع ونصف من محاربة اليرقات التي كانت تحاول أن تدمر أشجارنا الجميلة ، فقد قضيتُ ساعات في رش الأشجار ومن ثم شطفها بعد ذلك ، الأمر الذي بدأ بالتأثير سلباً على معنوياتي وعضلاتي .

في هذا الصباح بالذات كنت قد اقتنعت أنه لا يمكن هزيمة اليرقات ، إلى أن رأيت رسالة مكتوبة بالطبشور على السبورة من زوجي العزيز لمدة سبعة وأربعين عاماً .

تضمنت الرسالة : «سمعت اليرقات تتحدث ليلة أمس في الثالثة والنصف صباحاً ، إنها على وشك الاستسلام ، لذا استمري في هذا العمل الجيد» ، قلبت السبورة وكان هناك بقية للرسالة تقول : «أنتِ محاربة شجاعة ، اقضي عليهم!» .

لا أعتقد أنني أستطيع أن أحب زوجي أكثر مما أحبه الآن ، فهو دائماً يترك لي رسائل حب ودعم رائعة ؛ أعتقد أن القلب يكبر دوماً .

مع رذاذ الصابون في يدي شرعت في محاربة الغزاة ليوم آخر ، والآن تخلصت من اليرقات وأُنقذت أشجاري ، باستثناء أوراق الشجر التي تساقطت منفردة والتي ستنمو مرة أخرى هذا الصيف ، وهذا كله بفضل رسالة ملؤها الحنان من رجل هو زوج وأب وجد مذهل!

He Fills My Days With Love And Encouragement

https://www.sunnyskyz.com

إننا نحترم:

عامل آخر مهم للعلاقة الجيدة هو احترام بعضهما بعضاً . فمهما كان الشخصان متوافقين سيبقى لديهما اختلافاتهما ، يجب ألا يحاول كل واحد منهما تغيير الآخر ، بل يجب أن يسود القبول والاحترام لبعضهما بعضاً ؛ هكذا يكون الارتباط السليم بين شخصين .

لدينا الحب:

إن الحب هو العلامة المطلقة للعلاقة الجيدة ، لكنني هنا لا أتكلم فقط عن الحب الرومانسي وحده ، أنا أتحدث عن الحب غير الأناني الذي يجعل الشخص يتخلى عن أشياء مهمة في حياته فقط لجعل الآخر سعيداً . أنا أتحدث عن الحب الذي هو على أهبة الاستعداد للتضحية بكل شيء فقط حتى يكون الشخصان مع بعضهما .

What Makes a Good Relationship

http://www.pravsworld.com /

#29

"Personal relationships are the fertile soil from which all advancement, all success, all achievement in real life grows."

Ben Stein

العلاقات الشخصية هي التربة الخصبة التي ينمو فيها كل أنواع التقدم والنجاح والإنجاز في الحياة الواقعية .

إننا نحترم:

عامل آخر مهم للعلاقة الجيدة هو احترام بعضهما بعضاً . فمهما كان الشخصان متوافقين سيبقى لديهما اختلافاتهما ، يجب ألا يحاول كل واحد منهما تغيير الآخر ، بل يجب أن يسود القبول والاحترام لبعضهما بعضاً ؛ هكذا يكون الارتباط السليم بين شخصين .

لدينا الحب:

إن الحب هو العلامة المطلقة للعلاقة الجيدة ، لكنني هنا لا أتكلم فقط عن الحب الرومانسي وحده ، أنا أتحدث عن الحب غير الأناني الذي يجعل الشخص يتخلى عن أشياء مهمة في حياته فقط لجعل الآخر سعيداً . أنا أتحدث عن الحب الذي هو على أهبة الاستعداد للتضحية بكل شيء فقط حتى يكون الشخصان مع بعضهما .

What Makes a Good Relationship

http://www.pravsworld.com /

#29

"Personal relationships are the fertile soil from which all advancement, all success, all achievement in real life grows."

Ben Stein

العلاقات الشخصية هي التربة الخصبة التي ينمو فيها كل أنواع التقدم والنجاح والإنجاز في الحياة الواقعية .

إنه يملأ أيامي بالحب والتشجيع

بقلم : بوني لي برولكس

استيقظت ذات صباح هذا الأسبوع وأنا أشعر بالانزعاج والتعب بعد أسبوع ونصف من محاربة اليرقات التي كانت تحاول أن تدمر أشجارنا الجميلة ، فقد قضيتُ ساعات في رش الأشجار ومن ثم شطفها بعد ذلك ، الأمر الذي بدأ بالتأثير سلباً على معنوياتي وعضلاتي .

في هذا الصباح بالذات كنت قد اقتنعت أنه لا يمكن هزيمة اليرقات ، إلى أن رأيت رسالة مكتوبة بالطبشور على السبورة من زوجي العزيز لمدة سبعة وأربعين عاماً .

تضمنت الرسالة : «سمعت اليرقات تتحدث ليلة أمس في الثالثة والنصف صباحاً ، إنها على وشك الاستسلام ، لذا استمري في هذا العمل الجيد» ، قلبت السبورة وكان هناك بقية للرسالة تقول : «أنتِ محاربة شجاعة ، اقضي عليهم!» .

لا أعتقد أنني أستطيع أن أحب زوجي أكثر مما أحبه الآن ، فهو دائماً يترك لي رسائل حب ودعم رائعة ؛ أعتقد أن القلب يكبر دوماً .

مع رذاذ الصابون في يدي شرعت في محاربة الغزاة ليوم آخر ، والآن تخلصت من اليرقات وأنقذت أشجاري ، باستثناء أوراق الشجر التي تساقطت منفردة والتي ستنمو مرة أخرى هذا الصيف ، وهذا كله بفضل رسالة ملؤها الحنان من رجل هو زوج وأب وجد مذهل!

He Fills My Days With Love And Encouragement

https://www.sunnyskyz.com

#30

The tongue has no bones but is strong enough to break a heart. So be careful with your words.

Anonymous

ليس للّسانِ عضلات ولكنه قوي بما يكفي ليكسر قلباً ؛ لذا انتبه لكلماتك .

الحب فعل

بقلم : دارن بوك

يصادف اليوم عيد الحب .

إنه يوم مميز بالنسبة لي ولكارين ، ذلك أنه في عيد الحب قبل ستة عشر عاماً بدأنا بالمواعدة .

بالتأكيد كانت علاقتنا مباركة ، ومضى على زواجنا الآن أكثر من أربعة عشر عاماً ، ولدينا ثلاثة أطفال رائعين .

وبما أني أفكر بالعلاقات هذا اليوم ، تذكرت قصة الرجل المتزوج الذي ذهب إلى مستشار في شؤون الزواج .

اعترف الرجل للمعالج النفسي بحقيقة مشاعره قائلاً : «لم أعد أشعر بأيّ مشاعر حبّ تجاه زوجتي .»

نظر إليه المعالج وسأله : «متى كانت آخر مرة تصرفت معها بحب؟»

أجابه : «هذا لا يهم حقاً لأنني لم أعد أشعر تجاهها بأيّ شيء .»

«لكنك لم تجب على السؤال ، متى كانت آخر مرة

تصرفت فيها بحب معها؟»

أجـــاب الرجل بشـيء من الإحـــبـــاط : «وأنت لا تسمعني ، أنا لم أعد أشعر بأيّ مشاعر حب نحوها!»

«ربما أسأت فهم الحب . أنت تفكر فيه على أنه محض شعور ، لكنه في الواقع فعل . أنت تعتقد بأنك إن شعرت بشيء تجاهها فسوف تفعل شيئاً لها لكن في الحقيقة الأمر معاكس لذلك . تصرّف معها بحبّ بطريقة بعيدة تماماً عن الأنانية ، ودون افتراضات مسبقة حول تلقي شيء في المقابل ، وسوف تشعر بالحب ثانية .»

تذمـر الرجل لدى مـغـادرته الجلسـة ، لكنه وعـد بأن يجرب الأمر .

وبعد أسبوع عاد بحسب ميعاده .

«لقـد نجح الأمـر!» وصـرّح قـائلاً : «أنا أعـشـقـهـا مـرة أخرى» .

أومأ المستشار برأسه مبتسماً بينما كان الرجل يغادر لاستئناف رحلة حياته مع زوجته .

في هذا اليوم المفعم بالحب تذكّر أن المشاعر الرومانسية يمكن لها أن تخبو وقد يحدث هذا فعلاً .

الحب هو فعل ، لذا تصرّف بحب وستجد عواطفك تتبع فعلك .

إلى زوجتي الرائعة ، شكراً لك على السنوات الست عشرة الماضية ، أحببت كوني متزوجاً بك وأتطلع لمواصلة رحلة حبنا سويةً .

Love is a Verb

https://betterlifecoachingblog.com

#31

Being deeply loved by someone gives you strength, while loving someone deeply gives you courage."

Lao Tzu

أن يحبك شخص ما بعمق يكسبك القوة ، بينما أن تحب شخصاً ما بعمق يكسبك الشجاعة .

هل أنا رجل بما يكفي؟

بقلم : غاري مورلاند

كان لدي اجتماع لمدة ساعة من المنزل عبر الهاتف ، وقد كنت قد خطّطت مع زوجتي بريندا للذهاب لحضور مناسبة بعد ذلك . بعد مضي خمس وأربعين دقيقة على المكالمة ، دخلت بريندا إلى الغرفة وأشارت إلى معصمها محركةً شفاهها : «يتوجب علينا الذهاب» . بعد بضع دقائق ، دخلت مرة أخرى وحدقت بي . فتشتّت ذهني تماماً عن المكالمة التي أجريها .

عندما انتهيت ، أخبرتها بأن تصرفها كان ينمّ عن الفظاظة ، لتخبرني بدورها بأنني كنت فظّاً أيضاً . لم أدرك إلا بعد أن احتدمت الأمور بيننا بأنها كانت تعتقد أنه من المفترض أن تدوم المكالمة ثلاثين دقيقة فقط ، وأنني كنت متأخراً كالعادة .

تعريف الرجولة:

لقد حوّلت أنا وبريندا مثل هذا السوء التفاهم اليومي إلى جدالات شاملة مئات المرات . لكننا هذه المرة لم نفعل ، وأصبحنا نادراً ما نفعل . لقد تعلّمت أن هنالك شيئاً آخر متضمن في خلافتنا : إنّه اختبار صامت لاشعوريّ لي .

كان الأمر كما لو أنني أسمع صوت زوجتي يلمح لي بسؤال : هل أنت رجلٌ بما يكفي لتحبني؟

كنت مقتنعاً لزمن طويل بالصورة النمطية للرجولة ؛ فاعتقدت أن الرجل المفعم بالرجولة يمتلك جسداً قوي البنية رياضياً ، لا يهاب المخاطر بل ربما قد يأكل اللحم نيئاً ، ويحلق ذقنه بالمنشار ، ويلاكم الدببة!

لكن كان عليّ أن أتعلم تعريفاً شاملاً أكثر للرجولة ؛ تعريف صحيح أكثر لزواجي : تحتاجني زوجتي أن أحبها عندما لا تتصرف بشكل محبب للغاية ، وإن لم أستطع النجاح في أن أكون قوياً وشجاعاً في العلاقات والنواحي العاطفية ، فإن أيّة مظاهر خارجية للرجولة هي مجرد ظلال .

أظهر لها الحب في خضم الجدال:

إذاً ، ما إن يحتدم الجدال -أو لنأمل قبل أن يبدأ بالاحتدام- أسأل نفسك : هل أنا رجلٌ بما يكفي لأحبها حتى الآن؟ سوف تثبت أنك رجل بما يكفي عندما تظهر الانضباط الداخلي وتبقى هادئاً ومتحكماً بالموقف .

فعندما تتوقف عن الجدال وعن إصرارك على أن تفهمك ، ستشعر بنفسك أقوى من أي وقت مضى ، وستشعر بدورها أنها محبوبة أكثر من أي وقت مضى .

The Question That Helps Me Survive an Argument With My Wife

https://www.focusonthefamily.com

#32

I think what ruins relationships and causes most fights is insecurity.

Olivia Wilde

أعتقد أن أكثر ما يدمر العلاقات ويسبب أغلب الشجارات هو عدم الشعور بالأمان .

مفتاح الزواج الناجح

بقلم : إيمونا بريفيرمان

غني عن البيان أنه إذا لم يكن لديكما طريقة سليمة في التعبير عن أفكاركما ومشاعركما لبعضكما بعضاً ، ولم يكن لديكما طريقة للتحدث ولأنْ يستمع كل منكما للآخر ، عندها سينهار كل شيء في نهاية المطاف .

فلكي تحصل على زواج ناجح عليك أن تجعل من نفسك خبيراً في التواصل ، إذ يجب أن تحاول فهم ما يقوله شريكك بشكل مباشر وكذلك عليك أن تحاول تحليل الرسائل أو الرغبات الضمنية .

لا ينبغي أن نتوقع من شركائنا أن يستشعروا احتياجاتنا من خلال الحدس أو عن الطريق الاعتماد على درجة ما من الإلهام الإلهي . فإذا كان هناك طوق مميز ترغبين به هدية في عيد مولدك ، فأشيري لزوجك عليه ، هذا سينقذه من مشقة الاختيار ويجنبكما ألماً لا داعٍ له ، هذه الطريقة فعالة بالاتجاهين ؛ فهو ربما لا يريد جوارباً هذا العام!

أخبر شريكك ماذا تريد.

جو من النوع الرومانسي ، كان يجلب لخطيبته الأزهار كل أسبوع بعد خطبتهما ، حتى أنه كان يرسل لها الأزهار في كل يوم من أيام الأسبوع الذي سبق زفافهما .

وأخيراً تكلمت إيميلي زوجته الإنسانة غير العاطفية على الإطلاق والعملية : «أنت تعلم يا جو بأني أحبك حقاً وأحب بأنك تريد جلب الأزهار لي ، ولكني في الواقع لا أحب الأزهار إلى هذه الدرجة ، وبالإضافة إلى ذلك فإنها تذبل بسرعة فأشعر بأننا ضيعنا مالنا ؛ لذا أفضِّل أن ندخره في هدية أكثر ديمومة» .

إذا أردنا شيئاً ما، علينا أن نطلبه.

لحسن الحظ هذا مثال بسيط ، ولكن التمكن من التعبير عن نفسك في الأمور الصغيرة سيؤدي إلى فتح نقاشات في الأمور الكبيرة أيضاً . إذا أردنا شيئاً ما علينا أن نطلبه .

قد يبدو ذلك واضحاً بشدة ، ولكن كم من الأزواج المجروحين والغاضبين يأتون للحصول على استشارة قائلين :

«كـان يـجب عليـه أن يعلـم . . .» ، أو «كـان يـجب عليـهـا أن تدرك . . .» .

كيف كان يجب عليه أن يعلم؟

وكيف كان يجب عليها أن تدرك؟

هل أخبرته أو أخبرتها؟!

Communication - the Key to a Good Marriage

http://www.aish.com

#33

"Communication is the mortar that holds a relationship together," says relationship expert Dr. Amy Bellows. "If it breaks down, the relationship will crumble. When spouses no longer communicate, a marriage nurtures no one. It is no longer a marriage."

«التواصل هو المِلَاطُ الذي يبقي العلاقة متماسكة» كما تقول خبيرة العلاقات د . إيمي بيلوز : «إذا تداعى التواصل فإن العلاقة ستنهار ، عندما يتوقف الشريكان عن التواصل ، لا يفيد الزواج أحداً ، ويتوقف عن كونه زواجاً .»

قوة كلماتنا

بقلم : ميشيل كوكس وجون بيرودن

كانت فيكي البالغة من العمر خمسة عشر عاماً ومايكل هاينز البالغ أحد عشر عاماً مثل معظم الأشقاء والشقيقات ، يقودان بعضهما بعضاً إلى الجنون ، ويعلم كلاهما تماماً ما الذي يثير غضب الآخر .

تسترجع فيكي ذكرياتها : «لقد كنا نتشاجر كما القطط والكلاب ، وبالأخص لدى غياب والدينا . كان مايكل دوماً يتدخل في أشيائي ويقتحم غرفتي ، فكما تعلم لقد كان مجرد شقيق صغير نموذجي .»

عادةً ما كان يذهب كل منهما في طريقه منفرداً ، ولكن ذات يوم مشمس قررا السير معاً إلى متجر ك-مارت بالقرب من منزلهما .

بدأا بالسير على الطريق الترابي ، ومايكل يثير غيوماً من الغبار على إثر ركله الصخور على امتداد الطريق .

كان يثرثر بلا توقف ، ولأول مرة أصغت فيكي حقاً

إليه ، نظرت إلى وجهه المنمش وخصلات الشعر المنسدلة على جبينه ، وعيناه اللتان كانتا تلمعان وهو يضحك ، ولفتها ذلك . لقد كان حقّاً شقيقاً صغيراً رائعاً ، فالطريقة التي كان يعبّر بها عن نفسه ، مع حس الفكاهة لديه ، وشخصيته الاجتماعية كلها كانت تبشّر بالشاب المميز الذي يصبح عليه .

أوقفته قائلةً : «مايكل ، أود أن أخبرك أمراً ، أنت أفضل شقيق في العالم ، وأنا محظوظة حقاً لأنك شقيقي الصغير ، أردتك فقط أن تعلم هذا .»

عانقته ، ثم تابع الاثنان مسيرهما ، ونسيا هذه الكلمات وهما يستعرضان المعروضات في المتجر .

بعد يومين ، توفي مايكل في حادث .

تذكرت فيكي تلك الكلمات التي قالتها لشقيقها ، وامتنت لانتهازها الفرصة لإخباره كم كان مميزاً بالنسبة لها قبل فوات الأوان .

The Power of Our Words

http://www.cbn.com

#34

"Kind words not only lift our spirits in the moment they are given, but they can linger with us over the years."

Joseph B. Wirthlin

لا ترفع الكلمات اللطيفة معنوياتنا في اللحظة التي تقال فيها فقط ، وإنما يمكن أن تبقى معنا على مر السنين .

الكاريزما الإدارية:
دروس من نجوم موسيقى الروك

بقلم: روث بلات

عندما انتهى برنس Princ [مغنٍّ وعازف وممثل أمريكي اشتهر في الثمانينات حاز على جوائز غرامي وغولدن وأوسكار وباع أكثر من ١٠٠ مليون تسجيل] من أداء عرض في مسرح صغير في مدينة مينيابوليس في٧ يناير ١٩٧٩ ، غادر ممثلو شركة ورنر ريكوردز غير معجبين به ، لم يكن برنس ليصدق ذلك ؛ أهو غير مستعد لجولة فنية؟ كيف كان من المفترض له بيع أيّة أسطوانات؟

رأت الشركة أن الفنان الجديد لم يكن مؤدّياً جيداً بما يكفي لصنع جولة فنية مثمرة ، لكن في الحقيقة لقد كانوا يعلمون أن برنس موسيقي ممتاز إلا أنه كان يفتقر إلى الكاريزما ، وكان بحاجة إلى تطوير قدرته على إثارة حماسة الناس بموسيقاه من خلال إثارة حماستهم نحو شخصه ؛ لذا وبدلاً من التوقيع على موعد حفل ، أرسلوه مجدداً إلى

الاستديو لتسجيل ألبوم آخر .

أصدر برنس الألبوم ، ومدفوعاً بنجاح أغنيته المنفردة الأولى «I Wanna Be Your Lover» دخل الألبوم قوائم بيلبورد Billboard Charts [تصنيف أسبوعي تُصدره مجلة بيلبورد الأمريكية ويعكس مدى نجاح الأغنيات] في النهاية رأت شركة ورنر ما يكفي من الزخم للمخاطرة بإرسال الفنان الذي ما يزال غضّاً لتأدية جولات فنية . وهنا كان الحظ حليفه حيث قام المغني ريك جيمس Rick James [مغنٍّ وعازف ومنتج أمريكي ، يُعد نجم موسيقى الفانك] صاحب الأغنية الشهيرة «super Freak» بدعوة برنس لافتتاح جولته الفنية «Fire it Up» عام ١٩٨٠ .

يستذكر جيمس لاحقاً ما حصل قائلاً : «لقد شعرت بالأسف عليه» ، على كل حال كان هذا في البداية .

بدأ برنس جولته وهو على جهلٍ تام بكيفية التفاعل مع جمهوره ، لكنه كان مصمماً على التحسن ، وقد فعل ذلك . لقد درّب نفسه على كيف يصبح صاحب شخصية كاريزمية أكثر على المسرح ، كما اعتمد أساليب الفنانين الذين أُعجب بهم ، بمن فيهم جيمس نفسه .

اعتقد برنس أن الكاريزما أمرٌ يمكن التمرن عليه وإتقانه ، وقد كان محقاً!

بحلول نهاية تلك الجولة ، كان برنس قد قاد الجماهير وجعلهم يتجاوبون معه بالأناشيد ، وأذهلهم بحركات الرقص ، حتى بحركته في تقليب الميكروفون . كان أداء برنس مثيراً لحماس الجمهور ، في الوقت ذاته شعر جيمس بأن برنس طغى عليه .

لكن كيف أصبح برنس بهذا القدر من البراعة؟ لقد كان ذلك من خلال فك شيفرة -وإتقان- استراتيجيات الاتصال التي تمثل جوهر أداء موسيقى الروك .

قرر فريق من علماء الباحثين في مجال الإدارة برئاسة جون من جامعة كلية لوزان للأعمال أن يفعلوا أمراً مشابهاً فيما يتعلق بكاريزما مكان العمل . لقد قاموا بتبسيط الأمر وصولاً إلى بعض الاستراتيجيات المحددة والقابلة للتعلم ، بعد ذلك قاموا بتدريسها لمجموعة من مدراء الأقسام الذين تم اختيارهم عشوائياً خلال ورشة عمل جماعية مدتها خمس ساعات وجلسة تدريب (كوتشنغ) فردية لمدة ساعة . وبعد مرور ثلاثة أشهر كشف التقييم الشامل أن المدراء الذين

خضعوا للتدريب كان يُنظر إليهم على أنهم أصحاب شخصية كاريزمية أكثر ، كما أنهم أهل للثقة أكثر في العمل من ذي قبل .

تتألف معظم النصائح لتحسين الكاريزما من تعليمات غامضة مثل «أظهر الثقة» ، لكن في حين أنه من الصحيح أن الثقة تزيد من إظهار الكاريزما إلا أنها أمرٌ يصعب تزييفه ، وكذلك الأمر مع الحماسة وهو قاسم آخر مشترك بين الناس أصحاب الشخصيات الكاريزمية . إلا أن الأساليب التالية التي حددها أنتوناكيس وزملاؤه سهلة التعلم والاعتماد والتطبيق :

١ . استخدم الاستعارات اللفظية : تستخدم الاستعارات في كل مرة تقارن مجموعتك بجيش جرّار أو بفريق رياضي ، على سبيل المثال تشير ليدي غاغا Lady Gaga إلى معجبيها بوصف «الوحوش الصغيرة» . استحضر برنس أيضاً استعارة قوية لدى ظهوره على شاشة التلفاز وقد كُتبت على خده عبارة «عبد» . توحي الاستعارات بالكاريزمية ؛ لأنها تبسط الأفكار وتحرك مشاعر الناس وتوقد خيالهم .

٢ . استعن بالقصص والحكايا : يمكن لاستخدام القصص الشخصية أن يخلّف أثراً عظيماً عند المستمع ، خاصةً قصص التحديات الأولى التي خضتها وكيف تمكنت من التغلب على الظروف الصعبة . يستخدم نجوم الروك القـصص لتكوين رابط أقـوى بين جـمـهـورهم وموسيقاهم . على سبيل المثال يقدم بول مكارتني Paul McCartney العديد من الأغاني الحية مع حكاية عن الشخص الذي تدور حوله الأغنية ، ويروي آخرون قصصاً عن أشياء حدثت لهم في البلدة التي تستضيف العرض .

٣ . أظهر معتقداتك الأخلاقية : يجعل المغزى الأخلاقي رسالتك ذات معنى أكبر ، من خلال القيام «بالشيء الصحيح الذي ينبغي عليك فعله» فإنك تعزز القيم الأساسية المشتركة وتحثّ الآخرين على التحرك . يُبرز نجوم الروك بدورهم المعتقدات الأخلاقية بهدف تقوية روابطهم مع جمهورهم ، فمسؤولو فرقة يو تو U2 جعلوا مشجعيهم يسيرون على خشبة المسرح مع صور أون سان سو تشي Aung San Suu Kyi [زعيمة المعارضة

السابقة في ميانمار] المعتقلة آنذاك، وذلك في جولتهم الفنية «360degree» .

٤ . عبّر عن المشاعر المشتركة مع الآخرين : من خلال التصريح بأنك تشاطر الآخرين نفس الشعور الذي يشعرونه فإنك تزيد من ارتباطهم بك، كما أن تصريحات من قبيل : «أنا مغلوب على أمري مثلكم» ، أو «أنا مبتهج بهذه المناسبة» من شأنها أن تقوي ترابطكم العاطفي . يستخدم الموسيقيون أيضاً المشاعر المشتركة حيث لايزال نيل يونغ Neil Young رغم عمره الذي ناهز ٦٨ عاماً يتصرف وكأنه «شاب غاضب» يشارك مشاعر خيبة الأمل مع جمهوره .

٥ . ارفع سقف التوقعات وتواصل بثقة : من خلال توقع الكثير من الآخرين ومن نفسك فإنك تلهم من حولك أن يصبحوا أفضل مما هم عليه الآن . لكن لا يكفي وضع توقعات عالية، بل يجب أن تدع الآخرين يعرفون أنك تؤمن بهم . عندما تعاقد برنس مع شركة ورنر برزز مُطلقاً فرقة «The Time» لشركة وارنر بروزرز أصر على أن يحسنوا عرضهم على المسرح . ووفقاً لما قاله جيمي

جـام Jimmy Jam عـازف الأرغن في ذلك الوقت ، أن برنس أصرّ على أن يقوم جميع أعضاء الفرقة بالغناء والرقص بانسجام أثناء عزفهم . قال جام : «هذا ما فعله برنس مراراً وتكراراً ، لقد علّمنا أنه بإمكاننا القيام بأشياء لم نكن نصدق أنه يمكننا القيام بها أبداً» .

٦ . استخدم التناقض لصياغة الرسالة والتركيز عليها : إن العبارات المتناقضة هي أدوات خطابية فعالة لأن وظيفتها هي التأكيد على الفكرة المطلوبة . فالعبارات المتناقضة ترسل رسائل قوية مثل «بدلاً من احتساب عدد الساعات التي تعمل فيها ، فإننا نهتم بمقدار الفائدة التي حققّتها» ، أو «في الوقت الذي تقوم معظم الشركات بالتخلي عن موظفيها ، نحن نقوم بالتوظيف» . يقوم نجوم الروك بفعل هذا ايضاً . قالت مادونا Madonna في مقارنتها لنفسها مع ليدي غاغا قائلة : «إنها ليست أنا!» في جولتها الفنية MDNA .

٧ . استخدم القوائم : تعزز القوائم من الكاريزما لأنها تعطي انطباعاً بالكمال ، حيث ترسل رسالة بأن مستخدم القوائم لديه فهم عميق للمسألة ، على سبيل المثال

عندما تقول : «إن القواعد الجديدة ستؤثر علينا في ثلاثة محاور رئيسية» . أنت بذلك تنصّب نفسك خبيراً في موضوع مبهم .

٨ . استخدم الأسئلة الخطابية : تعمل الأسئلة الخطابية [أسئلة ليس المقصود منها أن يجيب المستمعون فعلاً] على لفت انتباه أشخاص آخرين إلى الموضوع : «هل يقضي الجميع وقتاً طيباً في هذه الليلة؟» وتخلق حالة من الترقب ، فعندما تسأل : «إلى أين يوصلنا هذا؟» فإنك حينها تجعل الآخرين ينصتون إلى كلمة تقولها .

٩ . استخدم الاستراتيجيات غير اللفظية لجعل كلماتك تنبض بالحياة ، فمن خلال جعل لغة جسدك تنبض بالحياة تشارك الآخرين ، فإيماءات الجسد وتعابير الوجه ونبرة الصوت تظهر الشغف وتترك انطباعات لا تنسى سواء أكان هذا على المسرح أو حتى على طاولة الاجتماعات .

يعد برنس اليوم واحداً من أعظم فناني موسيقى البوب . اعتقد برنس أن الكاريزما أمرٌ يمكن التمرن عليه

وإتقانه ، وقد كان محقّاً! وكما فعل يمكنك بدورك أن تتعلم كيف تترك أثراً أقوى عند الآخرين .

9 Ways to Increase Your Charisma

https://www.psychologytoday.com

#35

The most dangerous leadership myth is that leaders are born - that there is a genetic factor to leadership. This myth asserts that people simply either have certain charismatic qualities or not. That's nonsense; in fact, the opposite is true. Leaders are made rather than born.

Warren G. Bennis

أخطر أسطورة عن القيادة هي أن القادة يولدون كذلك ، أي أن هناك عنصراً جينياً يصنع القادة . تؤكد هذه الأسطورة أن الناس ببساطة إما لديهم سمات كاريزمية معينة أو لا . هذا الكلام فارغ ، وفي الواقع العكس هو الصحيح ؛ فالقادة يُصنعون أكثر مما يُولدون .

الإدارة والعمل عن بعد

في شركتنا السابقة كان لدينا فريق صغير يعمل عن بعد ، كنا نجتمع عدة مرات في الشهر وفيما عدا ذلك اعتمدنا البريد الإلكتروني والمكالمات لنبقى على تواصل .

كانت هذه طريقة رائعة للسماح للجميع بأن يكونوا أكثر كفاءة وتركيزاً في عملهم .

لسوء الحظ خلق هذا الوضع أيضاً ثغرات في الإدارة .

إذ بمرور الوقت لاحظنا أنا ومدير آخر أن إحدى أفضل أعضاء فريقنا بدت وكأنها غير منخرطة في العمل ، لم تعد تعمل بنفس الحماس ولم تعد تضع لمستها الإضافية على عملهما التي اعتدنا أن نراها سابقاً .

في اجتماع ثنائي مع مديرها ناقشنا عملها مؤخراً . هل يجب أن ندعها تترك العمل؟ ما الذي حدث؟

لم يكن أحد منا يعرف الجواب .

إدراك الحقيقة: نقص في التواصل الفعلي

مع إستمرارنا بالكلام أدركنا أن كلانا فشل في

التواصل معها . لقد مرت شهور بالفعل منذ أن قام أحدنا بأي تواصل معها .

نظراً لإدراكنا أن تراجع نوعية عملها ربما يكون خطأنا فحسب ، تحملت المسؤولية . تواصلت معها وفي الحال جدولت اجتماعاً ثنائياً ، وأنا مسرور للغاية أنني فعلت ذلك .

لقد بدأت الاجتماع الثنائي بالاعتذار لكوني لم أكن على تواصل معها في الفترة الماضية ، ثم بدأنا التحدث عن كيف كان أداؤها .

حينها اكتشفت أن اهتماماتها قد تغيرت وأنها تريد إجراء بعض التغييرات الصغيرة على دورها الوظيفي . كما أصبح لديها الآن أهداف مختلفة على المدى الطويل أيضاً ، لذلك فإن ما اعتقدنا أنه كان مهمات عظيمة تعزز أهدافها كان في الواقع خاطئاً .

الأمر الأكثر إدهاشا بالنسبة لي فيما بعد هو مدى سرعة تحول الأمور ، فبعد اثنين فقط من الاجتماعات الثنائية التي استمعت إليها فيها وأجريت بعض التغييرات الصغيرة ، بدأت في إظهار حماستها السابقة وأداء عمل نوعي .

3 Leadership Stories to Help You be a Better Manager

https://getlighthouse.com /

#36

you can't take any of your good people for granted. You have to make time to check in on them, and assume if there's a problem it could just as much be you causing it as anything wrong with them. And all it took was making time to listen and take action on what you heard.

لا يمكنك التعامل مع أي من موظفيك الجيدين كأمر مفروغ منه . يجب عليك أن تخصص وقتاً لمتابعتهم ، وافترض أنه في حال كان هناك مشكلة فاحتمال أنك المسبب لها مساو تماماً لاحتمال أن هناك خطباً بهم .

كيف ترك عدم ردي على مكالمة أثراً كبيراً

لم أمر بهذه القصة عن القيادة بشكل مباشر، لكنها عالقة في ذهني منذ سمعتها. لقد تعلمتها من والدي الذي لحسن حظي كان أباً لي ومرشداً في مجال الأعمال والقيادة.

لقد أخبرني بتلك القصة خلال مكالمة لمعرفة آخر المستجدات بعد أن بدأنا المكالمة بقليل. ومنذ أن تعلمت الدرس وأنا أحاول دائماً فعل الشيء نفسه لترك أثر كبير، وسأشاركها معكم اليوم.

المكالمة الهاتفية:

في أحد الأيام كان والدي في اجتماع ثنائي مع إحدى الموظّفات في مكتبه. كانا يناقشان عدداً من القضايا المهمة بالنسبة لهما عندما رنّ الهاتف.

تجاهل أبي الرنين.

وبعد ثلاث رنّات، نظرت إليه وسألت: «ألن تجيب على هذا؟».

توقف ليدلي بتعليق : «لا ، لا أعرف ما إذا كانت هذه المكالمة مهمة أم لا ، ولكن يمكنها أن تنتظر . ما أعرفه حقاً أن هذا الاجتماع مهم» .

ولأنها شعرت بأنها موقع تقدير ، ارتسمت ابتسامة كبيرة على وجهها ، وتابعا المحادثة بإرادة وعزم جديدين .

3 Leadership Stories to Help You be a Better Manager

https://getlighthouse.com /

#37

What you pay attention to, and how you respond to things matters a great deal to your team.If you meet with your people and let push notifications, texts, IMs, and calls constantly distract you, you're telling your team those things are more important than them.When people don t feel valued, they won't trust you, or bother to bring issues to you unless they feel they will get your attention

ما تعيرهُ انتباهك ، والطريقة التي تستجب بها للأمور تعني الكثير بالنسبة إلى فريق عملك . إن اجتمعت مع موظفيك ، وتركت الإشعارات والرسائل النصية ورسائل برامج المحادثة والمكالمات تصرف انتباهك باستمرار ، فأنت تخبر فريقك بأن هذه الأمور أكثر أهمية منهم . عندما لا يشعر الأشخاص بأنهم مقدرون ، لن يثقوا بك ، أو لن يكلفوا أنفسهم عناء عرض الأمور عليك ما لم يشعروا بأنهم سيحصلون على اهتمامك .

مراحل التفاوض

ما هو التفاوض؟

نستخدم أنماطاً محددة من التفاوض في كثير من الحالات مثلاً في الشؤون الدولية والمنظومة القانونية والأمور الحكومية والمنازعات الصناعية أو في العلاقات العائلية . وعلى أية حال يمكنك تعلم مهارات التفاوض العامة وتطبيقها في مجالات شتى ، حيث أن مهارات التفاوض ذات فائدة جمّة في حل أية خلافات بينك وبين الآخرين .

مراحل التفاوض:

من أجل تحقيق النتيجة المرجوة قد يكون من المفيد اتباع نهج منظم في التفاوض ، على سبيل المثال في حالة العمل ، قد يكون من الضروري ترتيب اجتماع يضم جميع الأطراف المعنية .

تشمل عملية التفاوض المراحل التالية :

١. التحضير:

قبل إجراء أي مفاوضات يتوجّب اتخاذ قرار بشأن زمان ومكان عقد الاجتماع لمناقشة المشكلة وتحديد من سيكون حاضراً ، وقد يكون من المفيد وضع فترة زمنية محدّدة لمنع استمرار الخلاف أيضاً .

تتضمن هذه المرحلة التأكد من أن جميع الحقائق ذات الصلة معروفة لكي توضح موقفك . في المثال المهني المذكور الأعلى يتضمن هذا معرفة «قوانين» مؤسستك : لمن تُقدم المساعدة ، ومتى شعروا أن المساعدة غير كافية ، وأساس هكذا رفض ، كما قد يكون لمؤسستك سياسات يمكنك الرجوع إليها للتحضير للتفاوض .

وفي الواقع إجراء تحضيرات قبل مناقشة الخلاف سيساعد في تجنّب المزيد من النزاع وهدر الوقت دون داع أثناء الاجتماع .

٢. المناقشة:

خلال هذه المرحلة يقوم الأفراد أو الممثلون عن كل

طرف بطرح القضية من وجهة نظرهم أي شرح فهمهم للوضع .

وتشمل المهارات الأساسية خلال هذه المرحلة : طرح الأسئلة والاستماع والإيضاح .

في بعض الأحيان يكون من المفيد تدوين الملاحظات أثناء مرحلة النقاش لتسجيل جميع النقاط المطروحة في حال كان هنالك حاجة لمزيد من الإيضاح ، والإصغاء في هذه المرحلة غايةٌ في الأهمية فعند نشوب خلاف يصبح من السهل الوقوع في خطأ كثرة الكلام وقلة الاستماع ، إذ يجب إتاحة فرص متساوية لكل الأطراف لعرض قضيتهم .

٣. إيضاح الأهداف:

يتوجّب في المناقشة إيضاح الأهداف والمصالح ووجهات النظر لكلا الطرفين .

ومن المفيد سرد هذه العوامل وفقاً للأولوية ، فمن خلال هذا الإيضاح غالباً ما يكون من الممكن تحديد أو إنشاء اتفاق ، ويعد الإيضاح جزءاً أساسياً من عملية التفاوض ، ومن دونه يزيد احتمال حدوث سوء الفهم الذي قد يسبب

مـشـاكل أو يخلق حـواجـز تحـول دون الوصـول إلى نتـائج مفيدة .

٤. التفاوض من أجل التوصل إلى نتيجة ربح-ربح:

تركز هذه المرحلة على ما يُطلق عليه نتيجة «ربح-ربح» حيث يشعر كلا الطرفين بأنهما قد اكتسبا شيئاً إيجابياً من خلال عملية التفاوض ويشعر كل منهما بأن وجهة نظره أُخذت بعين الاعتبار .

ونتيجة ربح-ربح عادةً ما تكون أفضل نتيجة . وعلى الرغم من أن هذا قد لا يكون أمراً ممكناً دائماً في التفاوض ، إلا أنه يجب أن يكون الهدف النهائي .

ويجب أن تُؤخذ الاقتراحات حول الاستراتيجيات البديلة والتسويات بعين الاعتبار في هذه المرحلة ، إذ كثيراً ما تكون التسويات بدائل إيجابية تحقق غالباً فائدة أكبر لجميع المعنيين مقارنةً بالوضع الأصلي .

٥. الاتفاق:

يمكن تحقيق الاتفاق بمجرد فهم وجهات نظر كلا

الطرفين ووضع مصالحهما بعين الاعتبار .

ومن الضروري لجميع المعنيين المحافظة على ذهن منفتح على الآخر من أجل التوصل إلى حلٍ مقبول ، ويتوجب توضيح أي اتفاق يتم التوصل إليه تماماً حتى يعرف الطرفان ما قُرّر .

٦. تنفيذ مجموعة الإجراءات:

انطلاقاً من الاتفاق يتوجب تنفيذ مجموعة من الإجراءات لإنجاز القرار .

الفشل في التوصل إلى اتفاق:

في حال فشل عملية التفاوض دون التوصل إلى اتّفاق ، يجب عندئذ إعادة جدولة اجتماع آخر ، الأمر الذي يجنّب جميع الأطراف التورط في المناقشات الساخنة التي لا تهدر الوقت فحسب ، بل تلحق الضرر بالعلاقات المستقبلية .

في الاجتماع التالي ينبغي إعادة مراحل التفاوض ، ويجب أخذ أيّة أفكار أو اهتمامات جديدة بعين الاعتبار ،

والنظر إلى الوضع من جديد . قد يكون من المفيد أيضاً في هذه المرحلة الأخذ بعين الاعتبار حلول بديلة أخرى و (أو) جلب شخص آخر للتواسط .

التفاوض غير الرسمي:

هناك حالات تكون هناك حاجة للتفاوض بشكل غير رسمي أكثر ، حينها وعند حدوث اختلاف في الرأي قد لا يكون من الممكن أو الملائم المرور بالمراحل المذكورة أعلاه في التفاوض الرسمي .

ومع ذلك ، فإن تذكر النقاط الرئيسية لمراحل التفاوض الرسمي قد يحمل فائدة جمة في العديد من المواقف غير الرسمية .

What is Negotiation?

https://www.skillsyouneed.com

#38

“During a negotiation, it would be wise not to take anything personally. If you leave personalities out of it, you will be able to see opportunities more objectively.”

Brian Koslow

«أثناء التفاوض من الحكمة ألا تأخذ أي شيء على محمل شخصي . إذا تركت الأمور الشخصية جانباً من المحتمل أن تكون قادراً على رؤية الفرص بموضوعية أكبر .»

ما الذي يميز فريق العمل الممتاز؟

في العقد المنصرم أنفقت جوجل ملايين الدولارات لدراسة كافة جوانب حياة موظفيها تقريباً ، انطلاقاً من أفضل الصفات التي يتشاركها المدراء وصولاً إلى عدد المرات التي يأكل بها أشخاص محددون معاً ، إذ كانت شركة التكنولوجيا العملاقة مصرة على اكتشاف كيفية تجميع «الفريق المثالي» .

عمل المسؤولون التنفيذيون بجد على إيجاد الخلطة المثالية من الأفراد الضرورية لتشكيل فريق ممتاز ، كانوا يعتقدون أن بناء فريق عمل جيد يعني الجمع بين أفضل الأشخاص ، ولكن الأمر لم يكن بهذه البساطة .

في عام ٢٠١٢ نفذت جوجل مشروعاً عُرف باسم «مشروع أرسطو» ، استغرق الأمر عدة سنوات وشمل مقابلات مع مئات الموظفين ، قاموا بتحليل بيانات حول الأشخاص في أكثر من مئة فريق نشط في الشركة .

«درسنا مئة وثمانين فريقاً من جميع أنحاء الشركة ، كان لدينا الكثير من البيانات ، لكن لم يكن هناك شيء

يدل على أن مزج أنماط أو مهارات أو خلفيات شخصية معينة يحدث أي فرق . يبدو أن الجزء المتعلق «بمن الأشخاص» في المعادلة لا يهم» ، هذا ما قالته عبير ديوبي مديرة قسم تحليل الأشخاص في شركة جوجل .

ولكن في النهاية أفضت المجموعة المكثفة من البيانات لشركة جوجل إلى نفس الاستنتاجات التي طالما عرفها المدراء الجيدون ؛ ففي أفضل الفرق يظهر الأعضاء المراعاة لبعضهم ، والأهم من ذلك أنهم يستمعون لبعضهم بعضاً .

كان مات ساكاجوتشي -وهو مدير مشروع في جوجل- حريصاً على تطبيق نتائج مشروع أرسطو ، فأخذ فريقه خارج المقر ليبوح بشأن تشخيص مرض السرطان لديه . على الرغم من الصمت في البداية بدأ زملاؤه مشاركة قصصهم الشخصية .

وهكذا من صميم استراتيجية ساكاجوتشي ومن اكتشافات جوجل ظهر مفهوم «الأمان النفسي» ؛ وهو اعتقاد مشترك لدى أعضاء الفريق بأنهم في مأمن من أخطار التعاملات الشخصية .

ولذا تصنف شركة جوجل الآن الأمان النفسي باعتباره العامل الأكثر أهمية في بناء فريق ناجح .

7 Stories That Prove The Importance of Teamwork

https://www.scoro.comk/

#39

The best teams are mindful that all members should contribute to the conversation equally, and respect one another's emotions. It has less to do with who is in a team, and more with how the members interact with one another.

أعضاء الفرق الأفضل يدركون أنه ينبغي أن يشارك جميع الأعضاء في الحوار بالتساوي ، وينبغي أن يحترموا مشاعر بعضهم بعضاً . ولا يتعلق الأمر بشدة بمن في الفريق ، وإنما يتعلق أكثر بكيف يتعامل أفراد الفريق مع بعضهم .

مغامرة مهنية

في إحدى الأيام كان لديّ لقاء ثنائي مع أحد أعضاء فريق العمل وقد أخبرني بأن لديه أهدافاً مهنية جديدة؛ أراد فجأة التوجه في اتجاه مختلف للغاية. فبدلاً عن القيام بتطوير الأعمال التجارية (دوره الوظيفي الحالي)، أراد أن يصبح مدير إنتاج.

لقد كان هذا الخبر مفاجئاً ومقلقاً لعدّة أسباب:

١. كان بارعاً في تطوير الأعمال.

٢. نحن بحاجة للإيرادات والشراكات التي أنشأها أثناء قيامه بهذا الدور.

٣. لم يكن لدينا أي دورٍ وظيفي في إدارة الإنتاج متوفر له.

كما أنه كان من خيرة الأشخاص لدينا لذا لم نكن نريد خسارته. على أية حال كان جلياً أنه قد أمعن التفكير بالأمر. لقد كان لديه أسباب وجيهة تدعو للتغيير وكان مصمّماً على القيام بذلك سواء دعمناه أم لا.

لذا بدلاً من محاولة إقناعه بألا يتبع شغفه، قرّرت تبني ذلك!

أخبرته بأنه إذا استمر في القيام بعمل رائع في تطوير الأعمال التجارية ، فسوف أساعده في تعلم كيف يصبح مدير إنتاج . [ملاحظة : قبل بدء مشروع لايتهاوس ، كنت مدير إنتاج.]

في ذلك الوقت كنت أخشى أنه مع تغيير اهتماماته سيترك دوره الوظيفي في تطوير الأعمال التجارية . كنت قلقاً حيال أن أية تشجيعات قدمتها بخصوص إدارة الإنتاج سوف تبعده عن العمل الأساسي الذي نحتاجه .

كم كنت مخطئاً.

في الواقع لقد بذل قصارى جهده بعد تلك المحادثة ، وخلال الأشهر الثمانية عشر التالية قام بأفضل أعماله على الإطلاق .

3 Leadership Stories to Help You be a Better Manager

https://getlighthouse.com /

#40

Most of your team members will want to grow in ways that align with their current job or a promotion they want. As a manager, supporting them often takes you very little time and can really pay off in their morale and motivation

سيرغب معظم أعضاء فريقك في التطور بطريقة تتماشى مع أعمالهم الحالية أو مع ترقية يريدون الحصول عليها . وأنت كمدير غالباً ما يأخذ دعمهم منك وقتاً قصيراً للغاية ، ويمكن حقاً أن يؤتي ثماره ازدياداً في معنوياتهم وحماسهم .

هل يريد أطفالك تواجدك معهم أم هداياك لهم؟

ماذا ستهدي أطفالك في هذا العيد؟
التواجد معهم أم الهدايا؟
هل ستعمل بجد أكبر لتتمكن من جلب تلك اللعبة الغالية أو ذلك الجهاز الذي يريدونه؟
هل تشعر بالذنب الشديد بسبب قلة اهتمامك بصغارك طوال العام لذا ستجلب لهم كل ما يتمنونه؟
هل تشتري الكثير من الأشياء لنفسك لتملأ فراغاً في حياتك ، وتشعر بأنك مضطر أن تفعل الشيء نفسه من أجل أولادك؟
أم أنك ستعطيهم في هذه العطلة الوقت والانتباه الذي يستحقونه؟

Do Your Kids Want Presents or Presence?

https://betterlifecoachingblog.com/

#41

As a parent, you must increase socialization skills in your children so that they will feel motivated enough to mingle with others.

Marvin Ryan

كوالد عليك أن تعزز المهارات الاجتماعية لدى أطفالك بحيث يشعرون بالحماس بما يكفي للاختلاط مع الآخرين .

انتقِ كلماتك بحكمة

في يوم من الأيام ، نشر رجل عجوز شائعات بأن جاره لص ، ونتيجة لذلك قُبض على الشاب . بعد أيام ثبتت براءة الشاب ، وبعد إطلاق سراحه شعر الشاب بالإهانة وهو يسير إلى منزله ، فرفع دعوى قضائية على الرجل العجوز لاتهامه دون وجه حق .

في المحكمة قال الرجل العجوز للقاضي : «كانت مجرد تعليقات لا تؤذي أحداً» . قال القاضي للرجل العجوز قبل إصدار الحكم في القضية : «اكتب كل الأشياء التي قلتها عنه على ورقة ، مزقها ، وفي الطريق إلى المنزل ارمِ قصاصات الورق ، وعد غداً لسماع الحكم .»

في اليوم التالي قال القاضي للرجل العجوز : «قبل سماع الحكم عليك أن تخرج وتجمع كل قصاصات الورق التي نثرتها بالأمس» ، فأجابه الرجل العجوز : «لا أستطيع فعل ذلك! لا بد أن الرياح بعثرتها ولن أعرف مكانها» .

حينها قال القاضي : «بالطريقة نفسها قد تدمر التعليقات البسيطة شرف رجل ما إلى درجة لا يستطيع معها استعادته» . أدرك الرجل العجوز خطأه وطلب الصفح .

Choose Your Words Wisely

https://www.moralstories.org /

#42

Do not be malignant or blame anyone without knowing the fact or a truth.

Your words may ruin someone's reputation without any fault of theirs

لا تكن خبيثاً أو تلم أي شخص دون معرفة الوقائع أو الحقيقة ، فقد تشوه كلماتك سمعة شخص ما دون أن يكون قد ارتكب خطأ .

لا تضع سقفاً لأحلام أطفالك

أخبرني طفلي هايدن البالغ من العمر عشر سنوات بعد ظهر أمس بأنه لا يعتقد بأنه سيكون قادراً على الوصول إلى AFl (دوري المحترفين في كرة القدم الأسترالية) ؛ لقد رأى في دوري أقل مرتبة هدفاً أكثر قابلية للتحقيق .

نظرت إليه بفخر وقلت : «دعنا لا نضع سقفاً لهدفنا هذا في الوقت الراهن ، ما زالت حدودنا السماء ، لذا دعنا نواصل التدريب ونرى ما سيحدث» .

ربما لن يصل طفلي إلى AFL .

ربما سيصرف انتباهه عن هذا ويجرب أمراً آخر .

ربما لن يبذل الجهد المطلوب لتحقيق ذلك ، أو أنه ببساطة لا يملك الموهبة .

ربما سيتعرض لإصابة ستعوقه عن الاستمرار .

لكن لن أضع سقفاً لطموحاته (أو طموحات بقية أطفالي) .

إنها مهمتي أن أساعدهم على الطيران وليس على أن أعيدهم إلى الأرض .

لقد شاهدت مقابلة مع جوردن سبث الحائز مؤخراً على بطولة الماسترز الأمريكية :Masters Tournament [واحدة من أربع بطولات كبرى في دوري الغولف للمحترفين] ، في هذه المقابلة قال إنه هدفه كان الفوز بالبطولة يوماً ما .

كان هدفاً جريئاً جداً من فتى في الرابعة عشرة من عمره .

لكنه كان جلياً أنه كان مقتنعاً أنه يستطيع فعل ذلك .

عندما قرأت عن عائلته والفريق الداعم له ، بدا واضحاً أنهم حافظوا على ثباته ، وقاموا بدعم طموحاته ومساعدته على بذل الجهد المطلوب .

واليوم لدى جوردن سترته الخضراء [سترة رياضية خضراء تُعطى للرابحين ببطولة الماسترز] ، وهو ثاني أصغر رابح في بطولة الماسترز ، مع نتيجة مماثلة لأقل مجموعة نقاط محرزة في أوغستا .

لا أعرف ما سيفعله أطفالي في حياتهم ، لكني أريد أن أكون الشخص الذي يستطيع أن يلهمهم ويحفّزهم

ويشـجـعـهـم للوصـول إلى أعلى المراتب ، لا أن أنتـقـدهم أو أنتقص منهم أو أعارض أحلامهم حتى ينتهي بهم المطاف بأن يحيَوا حياةً عادية .

Don't Cap the Dreams of Your Kids

https://betterlifecoachingblog.com

#43

"Parents with their words, attitudes, and actions possess the ability to bless or curse the identities of their children." Craig Hill, The Power of a Parent's Blessing

إن الأهل بكلماتهم وتصرفاتهم وأفعالهم يمتلكون المقدرة على أن يكونوا نعمة أو نقمة على شخصيات أولادهم .

مع من أنت متواجد؟

بقلم : دارن بوك

في عصر المعلومات الذي نعيش فيه ، يبدو أننا متواجدون دوماً .

حيث يمكن الوصول إلينا دائماً عبر البريد الإلكتروني وتويتر وفايسبوك ، وهواتفنا الذكية الحاضرة دوماً .

لكن لا يمكننا أن نكون متواجدين مع الجميع في وقت واحد . فالأمر فقط غير ممكن ، مهما حاولنا جهدنا لفعل ذلك ،

وما زلنا نحاول .

نحن نحاول أن نولي اهتمامنا للجميع ، لكن في حال تشتت انتباهنا عبر أحد وسائط الإعلام فإننا لا نعطي حينها شخصاً آخر اهتمامنا الكامل .

فإن كنت تتحدث على الهاتف ، فأنت لست متواجداً مع الشخص الذي أمامك .

وإن كنت تتصفح الفايسبوك فأنت غير متواجد مع

جميع الأشخاص في الاجتماع الهاتفي .

إن كنت تتحقّق من البريد الإلكتروني الخاص بالعمل من المنزل ، فأنت غير متواجد مع زوجتك وأولادك .

في بعض الأحيان نشعر بالقلق حيال أن نكون متواجدين مع الناس .

لكن ما يثير قلقي أكثر هو أولئك الذين لست متواجداً معهم .

وذلك لأنهم غالباً هم الأشخاص الذين أريد أن أكون معهم أكثر من غيرهم .

فهل أنت غير متواجد مع أهم الأشخاص في حياتك لأنك سمحت لنفسك بأن تكون متواجداً [مع أشخاص آخرين] أكثر مما تستدعي الحاجة؟

Who Are You Unavailable To?

https://betterlifecoachingblog.com

#44

It takes discipline not to let social media steal your time.

Alexis Ohanian

يتطلب الأمر الانضباط كي لا تسمح لمواقع التواصل الاجتماعي بأن تسرق وقتك .



AMAZING

غني عن البيان أنه إذا لم يكن لديكما طريقة سليمة في التعبير عن أفكاركما ومشاعركما لبعضكما بعضاً، وطريقة للتحدث ولأنْ يستمع كلٌ منكما للآخر، عندها سينهار كل شيء في نهاية المطاف.

فلكي تحصل على زواج ناجح عليك أن تجعل من نفسك خبيراً في التواصل، إذ يجب أن تحاول فهم ما يقوله شريكك بشكل مباشر وكذلك عليك أن تحاول تحليل الرسائل أو الرغبات الضمنية.

لا ينبغي أن نتوقع من شركائنا أن يستشعروا احتياجاتنا من خلال الحدس أو عن الطريق الاعتماد على درجةٍ ما من الإلهام الإلهي. فإذا كان هناك طوق مميز ترغبين به هدية في عيد مولدك، فأشيري لزوجك عليه، هذا سينقذه من مشقة الاختيار ويجنبكما ألماً لا داع له، هذه الطريقة فعالة بالاتجاهين؛ فهو ربما لا يريد جوارباً هذا العام!

أخبر شريكك ماذا تريد.



www.darkalemat.com